



t-online meets

**Mein Geld Medien**

Im Interview mit Dr. Leber  
zu den Kapitalmärkten 2025



**Investmentausblick**

Risk-on in 2025

**Initiatoren Loge 2024**

Ein Abend im Zeichen  
der Sachwertbranche

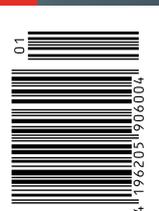
**Assekuranz**

Altersvorsorge in Deutschland

**TITELSTORY**

## „Asset Management muss sich neu erfinden“

SUSANNA WOODERS, DEUTSCHLANDCHEFIN FIDELITY INTERNATIONAL



## Ausblick auf 2025: Zwischen Unsicherheit und Chancen

2024 überraschten die Märkte mit Rekorden, doch die Risiken für 2025 sind spürbar. Geopolitische Spannungen, eine mögliche Inflationswelle und unklare US-Maßnahmen könnten die Volatilität anheizen. Inmitten dieser Unsicherheiten gibt es Chancen. Wer flexibel bleibt, die Zinskurve im Blick hat und ausreichend Liquidität besitzt, könnte von Schwankungen profitieren. Die Frage bleibt: Wie viel Risiko sind Anleger wirklich bereit einzugehen? Die erste Ausgabe 2025 von „Mein Geld“ liefert wertvolle Tipps für eine ausgewogene Strategie.



**Isabelle Hägewald**  
Chefredakteurin von  
Mein Geld Medien

### Markt für aktive ETFs: Ein Trend mit Fragezeichen

Aktive ETFs erleben einen Aufschwung, doch ihre breite Akzeptanz in Europa ist noch ausbaufähig. Mit einem Marktanteil von nur zwei Prozent zeigen sie einen Wachstumstrend, aber lässt sich dieser langfristig halten? Die Kombination aus Outperformance-Potenzial und den klassischen ETF-Vorteilen ist verlockend, doch fraglich bleibt, ob diese ETFs wirklich die erhoffte Performance liefern können oder ob ihre Komplexität und ihre höheren Kosten sie auf eine Nische reduzieren. Aktuell vertreiben etwa 20 Anbieter rund 100 aktive ETFs in Deutschland. Doch wie nachhaltig ist dieser Trend?

### Maklerpools: Effizienz statt Service?

Die deutsche Maklerlandschaft verändert sich drastisch. Investoren übernehmen Maklerpools und setzen zunehmend auf Effizienz und Rendite, wodurch Kundennähe und Service in den Hintergrund treten. Kürzungen bei Leistungen und Zusatzkosten setzen Makler unter Druck. Doch auch hier gibt es Chancen: Bestandskäufe und die Förderung von Maklern könnten neue Perspektiven eröffnen. Die Branche steht an einem Wendepunkt – doch wie viel Veränderung kann der Markt vertragen, ohne die Grundlagen des Geschäfts zu gefährden?

### Altersvorsorge: Der Ruf nach Reformen wird lauter

Das Schichtenmodell der Altersvorsorge steht unter Druck. Der demografische Wandel, die Niedrigzinsen sowie komplexe Modelle verlangen nach Reformen. Immer mehr Deutsche erkennen, dass die staatliche Förderung nicht ausreicht, um den Lebensstandard im Alter zu sichern. Eigeninitiative wird unverzichtbar. Doch wird der Reformdruck ausreichen, um nachhaltige Lösungen zu schaffen oder wird sich die Situation weiter zuspitzen? Dies könnte eine Chance sein, wenn die richtigen Maßnahmen ergriffen werden.

### Ihre Isabelle Hägewald

#### AUS DER REDAKTION



30

Mein Geld im Gespräch mit  
**Christian Stadtmüller**,  
Geschäftsführer von HQ Trust.



106

Mein Geld im Interview mit  
**Wiltrud Pekarek**, die Vor-  
ständin der Hallesche.



94

Mein Geld im Gespräch mit  
**Kevin Handrick** und  
**Sophie Werum**, Geschäfts-  
führer Investmentbuilder.

## Wir starten durch RIESTERN WIE FRÜHER

### Lukrativ für Kunden und Vermittler dank gestiegenem Rechnungszins

- Sicherheit und Renditechancen durch iCPPI-Wertsicherungssystem
- Hervorragende und kostengünstige Anlagemöglichkeiten
- Attraktive staatliche Förderungen aus Zulagen und möglichen Steuerersparnissen
- Hoher garantierter Rentenfaktor

WWK VERSICHERUNGEN Vertriebsberatung: +49 89 5114-2000 oder info@wwk.de



# WWK

Eine starke Gemeinschaft



**Mein Geld TV**

34 **Thema**  
Anlagestrategien

116 **Thema AKS**

124 **Thema Komposit**

03 **Editorial**

**Kolumnen**

- 42 J. Dumschat
- 54 R. Kölsch
- 62 Glows Glossar
- 96 N. Wirth

166 **Impressum**

**Mein Geld MAGAZIN**

**TITELSTORY**

- 07 **Im Interview mit Susanna Wooders**  
Wir müssen die Investmentkultur stärken
- 16 **Im Interview mit Christof Quiring**  
„Der beste Vermögensschutz ist das Investieren in den globalen Kapitalmarkt“
- 21 **Aktive ETFs – das Beste aus zwei Welten?**

**INVESTMENT**

- 25 **Investmentausblick: Risk-on in 2025**
- 28 **ACATIS**  
Der ACATIS Small Diamonds setzt auf solide Nebenwerte
- 35 **Serie Hauck und Aufhäuser**

- 36 **Im Interview mit Dirk Fischer**  
„Erfolg ist kein Zufall, sondern Strategie!“
- 38 **LAIQON**  
Die LAIQON-Rentenfonds-Familie: Renditechancen mit Renten
- 43 **Seilerns 10 Goldene Regeln**
- 44 **FNG-Siegel-Spezial**  
10. Vergabe der FNG-Siegel: 222 Fonds erhalten Zertifizierung
- 48 **t-online meets Mein Geld Medien**
- 52 **HANSAINVEST und die HANSA ChampionsTour**
- 57 **ETF News**  
Markt für aktive ETFs nimmt Fahrt auf
- 64 **Mein Geld Fondsanalyse**  
powered by LSEG



**SACHWERTANLAGEN UND IMMOBILIEN**

- 73 **Das Schlimmste ist vorbei**
- 76 **Initiatoren Loge 2024**  
Die 5. Initiatoren Loge: Ein glanzvoller Abend im Zeichen der Sachwertbranche
- 82 **Im Interview mit Florian M. Bormann**  
IMMAC – Pionier im Bereich Healthcare-Investments
- 84 **Dr. Peters Group erzielt Rekordauszahlungen**
- 86 **hep**  
Investieren im kanadischen Solarmarkt: Der „HEP Solar Club Deal 1“ als exklusive Chance

**MAKLER UND FINANZDIENSTLEISTER**

- 89 **Maklerpools im Wandel: Was bringt die Zukunft?**
- 94 **Im Interview mit Kevin Handrick und Sophie Werum**  
Investmentbuilder: Die neue Generation der Finanzdienstleistung



**VERSICHERUNG**

- 99 **Altersvorsorge in Deutschland: Eine umfassende Einführung in die Schichten und ihre Vorteile**
- 110 **Im Interview mit Andreas Bahr**  
Zuverlässig im Service, flexibel beim Produkt
- 114 **WWK**  
Höherer Rechnungszins befeuert Geschäft mit Fondspolice
- 118 **Tarife der Monate Januar, Februar und März – ASCORE**
- 122 **Auszeichnung Themen-Leader – Comparit**

**KUNST UND GALERIEN**

- 127 **Art Cologne 2024 – Kunstliebhaber im Kaufrausch**

**LIFESTYLE**

- 135 **Malediven – Trauminseln im Indischen Ozean**
- 145 **Life is Style**

**Termine 2025**

**ROUNDTABLES**

- PKV  
24. April 2025
- Altersvorsorge  
6. Mai 2025
- bAV  
27. Mai 2025
- AKS  
9. Oktober 2025

**VERANSTALTUNGEN**

- Female Financial Power  
29. April 2025
- Sachwertanlage Awards  
20. Mai 2025
- Assekuranz Awards  
18. September 2025
- Boutiquen Awards  
9. Oktober 2025



**Susanna Wooders**  
Country Head Germany  
bei Fidelity International

INTERVIEW

## Wir müssen die Investmentkultur stärken

„Mein Geld“ sprach mit Susanna Wooders, Country Head Germany bei Fidelity International, über die Herausforderungen in der Fondsbranche

**Frau Wooders, wir leben in einer Zeit des beschleunigten Umbruchs. Mit welchen Herausforderungen hat es die Fondsbranche zu tun?**

**SUSANNA WOODERS:** Im Fokus stehen vier zentrale Themen: Konsolidierung, steigender Margendruck, Wachstum des ETF-Segments und schließlich die Digitalisierung. Blockchain, digitale Assets und Kryptowährungen sind bei der Digitalisierung nur einige Stichworte für unsere Industrie. Darüber hinaus muss auch der Vertrieb umdenken und digitaler werden. Dies gilt sowohl im Hinblick auf die Berater, die uns beim Verkauf unterstützen, als auch mit Blick auf die sogenannten Selbstentscheider, also jene Endkunden, die ihre Investments verstärkt eigenständig über Digitalplattformen abwickeln. »

**Lesen Sie weiter auf Seite 8**



**Was bedeutet dies für Fidelity konkret? Können Sie uns einige Beispiele geben, in welche Richtung Ihr Haus beim Thema Digitalisierung arbeitet?**

**SUSANNA WOODERS:** Lassen Sie mich hierzu einige Beispiele unserer Fondsbank FFB anführen: Als moderne Fondsbank unterstützt die FFB Finanzberater und Privatkunden dabei, ihre Ziele zu erreichen. Gegenwärtig betreuen wir dort ein Vermögen von über 40 Milliarden Euro in mehr als 650.000 Kundendepots. Unser Bestreben ist es, den Zugang zu Fonds durch effiziente Services attraktiv, einfach und kostengünstig zu gestalten. In den letzten Jahren hat die FFB beispielsweise in die Entwicklung von Schnittstellen investiert, das heißt in die digitale Anbindung der Berater an die Plattform. Dabei verfolgen wir eine möglichst vollständige Digitalisierung aller Geschäftsprozesse. So sind beispielsweise gegenwärtig 95 Prozent aller Transaktionsaufträge bereits vollständig automatisiert. Bei den für uns wichtigen Kontoeröffnungen liegen wir aktuell bei der Hälfte aller Eröffnungen. Und wir investieren weiter in das digitale Nutzererlebnis. Ein anderes Beispiel aus unserem Geschäftsbereich betriebliche Vorsorge: Unsere bAV-Kunden können über ein digitales Portal direkt auf ihren Pensionsplan zugreifen. Sie sehen, wie sich ihre Anlage entwickelt hat, können ihre Einzahlungen anpassen etc.

**Für die Anpassung des Vertriebsmodells an die digitalen Bedürfnisse müssen Sie eine Menge Geld in die Hand nehmen. Das rechnet sich nur, wenn am Ende genug Anleger auf Ihr neues Angebot zurückgreifen. Wie zuversichtlich sind Sie, dass dies am Ende auch geschieht?**

**SUSANNA WOODERS:** Fidelity hat ein starkes B2B-Geschäft mit den vier Bereichen Wholesale, institutionelles Asset Management, betriebliche Vorsorge und der Fondsplattform FFB. Natürlich begleiten wir die digitalen Entwicklungen am Markt in all diesen Feldern. Doch nach wie vor ist der persönliche Kontakt über einen Berater gefragt. Nur etwa fünf Prozent des deutschen Marktes investieren direkt über eine digitale Plattform. Zwar verändert sich das mit dem Generationenwechsel. Wir sehen, dass jüngere Kunden eine höhere Affinität zu digitalen Dienstleistungen haben – einen Großteil der Menschen in Deutschland erreicht man über eine Digital-kampagne oder eine Website allerdings noch nicht. Hier zählt weiter der persönliche Kontakt über Berater. »



Anzeige Bild: © Fidelity

**Bleibt noch die Herausforderung, dass die Menschen hierzulande bei Fonds nicht gerade Hurra schreien und ihr Geld lieber auf dem Sparbuch parken, statt es am Kapitalmarkt zu investieren.**

**SUSANNA WOODERS:** Das ist richtig, ändert sich allerdings inzwischen merklich. Ich möchte einige Zahlen nennen, um den Sachverhalt besser einzuordnen. Die neuesten Zahlen des Deutschen Aktieninstituts zeigen, dass die Lage mit 12,1 Millionen Menschen, die hierzulande in Aktien, Aktienfonds oder ETFs investiert sind, nicht so schlecht ist, das ist jeder Sechste ab 14 Jahren. Und besonders Jüngere sorgen mit ETFs vor: 35 Prozent der Anleger unter 40 sparen mit ETFs, verglichen mit 17 Prozent bei den Älteren. Mit einfachen Produkten wie ETF-Sparplänen erreichen wir neue Anlegergruppen. Das stimmt uns zuversichtlich.

Darüber hinaus bin ich optimistisch, dass das Thema Altersvorsorge dem Fondsgeschäft künftig neue Impulse geben wird. Den Menschen jedenfalls wird immer klarer, dass sie allein mit der gesetzlichen Rente in Zukunft nicht über die Runden kommen werden. Es wächst das Verständnis, dass es hierzu des Kapitalmarkts bedarf.



„Von einer neuen deutschen Regierung erwarten wir, dass sie die dringende Reform des Rentensystems endlich umsetzt.“

#### Woran machen Sie das fest?

**SUSANNA WOODERS:** Die Politik ist dabei, bei der Altersvorsorge die Weichen in Richtung Kapitalmarkt zu stellen. In der zweiten Säule, der betrieblichen Altersvorsorge, ermöglicht das Betriebsrentenstärkungsgesetz Arbeitgebern seit 2018, reine Beitragszusagen ohne teure Garantien anzubieten. Als Asset Manager für ein Sozialpartnermodell für die Chemiebranche ist Fidelity in diesem Segment einer der Pioniere. Auch in der dritten Säule, der privaten Vorsorge, hat sich in der politischen Debatte etwas getan, Stichwort Altersvorsorgedepot. Es ermöglicht unter anderem in Fonds und ETFs zu investieren, dabei eine Förderung zu erhalten und Steuervorteile zu nutzen und geht in die richtige Richtung. Leider ist dieser Vorstoß dem Ampel-Aus zum Opfer gefallen. Von einer neuen deutschen Regierung erwarten wir deshalb, dass sie die dringende Reform des Rentensystems endlich umsetzt. Mehr Wertpapiere in der betrieblichen und privaten Vorsorge sind unerlässlich, um eine akzeptable Rendite zu erwirtschaften. Die Deutschen horten noch immer zu viel Geld auf dem Konto, wie aktuelle Zahlen der Bundesbank zeigen: Sie verfügen über ein Geldvermögen von neun Billionen Euro, davon machen Bargeld und Tagesgeld den Großteil aus. Abzüglich Inflation erwirtschaften sie damit nur drei Prozent Rendite. Zum Vergleich: Ein globaler Aktienfonds hat laut der BVI-Wertentwicklungstabelle über 20 Jahre bis Ende 2024 eine durchschnittliche Rendite von 7,1 Prozent pro Jahr erzielt. Wir brauchen in Deutschland eine stärkere Investmentkultur. »

Anzeige Bild: © Fidelity, © Mein Geld Medien



„Die Deutschen horten noch immer zu viel Geld auf dem Konto. Wir brauchen in Deutschland eine stärkere Investmentkultur.“

**Lassen Sie uns einen Blick auf die Assetklassen und Investmentvehikel werfen. Welche Trends zeichnen sich hier für 2025 ab?**

**SUSANNA WOODERS:** Wir gehen davon aus, dass auch in diesem Jahr illiquide Anlagen wie zum Beispiel Private Equity oder Private Debt eine wichtige Rolle spielen werden. Bisher haben vor allem institutionelle und Private-Banking-Kunden diese Assetklasse genutzt, um ihre Anlagen über den Bereich der börsengehandelten Assets hinaus zu diversifizieren. Gerade nach der Novellierung der ELTIF-Verordnung sehen wir jedoch gute Chancen, dass künftig ein breiterer Anlegerkreis auf den illiquiden Märkten aktiv wird.

Ein weiterer Trend, der aus den USA verstärkt zu uns herüberschwappt, sind aktive ETFs. Noch machen diese Produkte hierzulande einen geringen Anteil am Investmentvermögen aus. Auch ihre Anzahl ist noch begrenzt. Wir sind aber überzeugt, dass in den kommenden Monaten die Zahl der aktiven ETFs stark wachsen wird. Auch unser Haus wird sich in diesem Bereich noch stärker engagieren. Uns ist es dabei wichtig, dass Anleger Wahlmöglichkeiten haben, sei es durch einen aktiven Fonds, einen Indexfonds oder einen ETF. Unsere Philosophie zielt darauf ab, differenzierte Lösungen für unsere Kunden anzubieten, die unsere aktive Tradition nutzen – gerade in volatilen Zeiten zahlt sich dieses Element aus.

**Was versprechen Sie sich davon?**

**SUSANNA WOODERS:** Wir sind überzeugt, dass wir damit einen echten Mehrwert für unsere Kunden schaffen können, ein Stichwort ist hier die Nutzung unseres Researchs. Denn die Verknüpfung des aktiven Managements mit dem ETF-Konstrukt eröffnet dem Anleger die Chance auf Mehrrendite bei hoher Liquidität und gegenüber klassischen Fonds geringeren Kosten. Gegenüber passiven Strategien, die einfach einen Index abbilden, haben aktive ETFs den Vorteil, dass sie etwa durch Über- und Untergewichtung schneller auf Veränderung an den Märkten reagieren können. Die aktive Steuerung des Portfolios ermöglicht mehr Dynamik, was insbesondere in unruhigen Marktphasen nützlich sein kann. Gerade mit Blick auf die kommenden Monate, in denen wir mit erhöhter Marktunsicherheit und Volatilität rechnen, sind aktive Strategien ein gutes Mittel, um die Stabilität des Portfolios zu erhöhen, gleichzeitig aber auch Renditechancen zu nutzen. »



Anzeige Bild: © Fidelity

Zum Schluss noch ein kurzer Ausblick auf die Märkte in diesem Jahr. Was erwarten Sie da?

**SUSANNA WOODERS:** Ob Konjunktur, Zinsen oder Inflation: Die großen Wirtschaftsregionen der Welt werden sich 2025 unterschiedlich entwickeln. Daraus erwachsen Risiken, es entstehen aber auch neue Investment-Chancen. Aktuell sind wir bei Aktien Übergewichtet mit einer leichten Präferenz für die USA, da die dortigen Wachstumsimpulse noch immer stark sind. In einer Spätphase des Konjunkturzyklus sind wir bei US-Aktien weiter optimistisch, doch die Erwartungen sind nach zwei erfolgreichen Jahren für 2025 deutlich moderater. Da die politischen Risiken schwer zu antizipieren sind, konzentrieren wir uns auf langfristige Fundamentaldaten. Es wird immer wichtiger, Unternehmen individuell zu analysieren und bei den Bewertungen diszipliniert zu bleiben. Als aktiver Manager suchen wir nach Trends und Unternehmen, die unter ihrem Wert gehandelt werden. Daher bevorzugen wir insbesondere im nach wie vor attraktiven Technologie-Segment Unternehmen mit günstigeren Bewertungen. Dieser Ansatz gilt in ähnlicher Form auch für andere Sektoren. Gerade in volatilen Märkten erwarten wir Chancen für Stockpicker, da sich in dieser Phase mehr und mehr die Spreu vom Weizen trennt.

Vielen Dank für das Gespräch, Frau Wooders!



Anzeige Bild: © Fidelity

# ETFs, die Trends vorgeben, statt ihnen zu folgen.

ETFs sind alle gleich? Von wegen! Fidelity hat eine Reihe von ETFs entwickelt, die sowohl maßgeschneiderte Indexfonds als auch aktiv verwaltete ETFs umfassen. Dahinter steckt das intensive Research eines der größten Analysten-Teams der Branche, das nur die Titel auswählt, von denen es absolut überzeugt ist.



Entdecken Sie innovative ETFs, angetrieben durch Fidelity Research



Folgen Sie uns auf LinkedIn.



#### Wichtige Informationen

Der Wert der Anteile kann schwanken und wird nicht garantiert. Fremdwährungsanlagen unterliegen Wechselkursschwankungen. Der Fonds investiert auch in Schwellenländern, für die besondere Risiken bestehen können. Der Fonds fördert ökologische und/oder soziale Merkmale. Der Fokus auf Wertpapiere von Unternehmen, die Nachhaltigkeitsmerkmale berücksichtigen, kann die Wertentwicklung positiv oder negativ beeinflussen. Die Nachhaltigkeitsmerkmale von Wertpapieren können sich ändern. Weitere, ausführliche Risiken finden Sie im Verkaufsprospekt. Eine Anlageentscheidung sollte in jedem Fall auf Grundlage der wesentlichen Anlegerinformationen, des letzten Geschäftsberichtes und – sofern nachfolgend veröffentlicht – des jüngsten Halbjahresberichtes getroffen werden. Diese Unterlagen sind die allein verbindliche Grundlage des Kaufes und können kostenlos bei der FIL Investment Services GmbH, Postfach 20 02 37, 60606 Frankfurt am Main oder über <http://www.fidelity.de> angefordert werden. Fidelity, Fidelity International, das Fidelity-International-Logo und das „F-Symbol“ sind Markenzeichen von FIL Limited. Herausgeber für Privatkunden: FIL Fondsbank GmbH, Postfach 11 06 63, 60041 Frankfurt am Main. Herausgeber für professionelle Anleger und Vertriebspartner: FIL Investment Services GmbH, Kastanienhöhe 1, 61476 Kronberg im Taunus. Herausgeber für institutionelle Anleger: FIL (Luxembourg) S.A., 2a, rue Albert Borschette BP 2174 L-1021 Luxembourg. Zweigniederlassung Deutschland: FIL (Luxembourg) S.A. – Germany Branch, Kastanienhöhe 1, 61476 Kronberg im Taunus. Stand, soweit nicht anders angegeben: Dezember 2024. MK16735



INTERVIEW

## „Der beste Vermögensschutz ist das Investieren in den globalen Kapitalmarkt“

Mein Geld im Gespräch mit Christof Quiring, Leiter betriebliche Vorsorge bei Fidelity International, zum Zustand des deutschen Rentensystems und welche Reformen jetzt notwendig sind. Welchen Beitrag kann die betriebliche Altersvorsorge leisten, was sind sinnvolle Alternativen zur Riester-Rente und wie entdecken die Deutschen endlich die Vorteile des Sparens am Kapitalmarkt?

**Wir möchten heute mit Ihnen über das Thema Altersvorsorge sprechen. Wie steht es um das deutsche Rentensystem?**

**CHRISTOF QUIRING:** Es kommt darauf an, wie man den Patienten betrachtet, aber er hängt schon am Tropf. Er liegt noch nicht auf der Intensivstation, aber braucht dringend medizinische Behandlung. Die deutsche Rentenversicherung braucht jedes Jahr Steuergelder in Höhe von 100 bis 120 Milliarden Euro, um nicht zu kollabieren. Ohne diese externe Finanzspritze würde das System nicht funktionieren.

**Wo genau liegt denn das Problem des Rentensystems?**

**CHRISTOF QUIRING:** Der staatliche Zuschuss ist so hoch, dass ungefähr jeder dritte Renten-Euro durch Steuergelder finanziert werden muss. Das ganze System

funktioniert nur, wenn die jüngere Generation mindestens genauso groß ist wie die zu finanzierende ältere Generation – idealerweise größer. So war es nach dem Zweiten Weltkrieg, als das System aufgesetzt wurde. Damals haben sechs Beitragszahler einen Rentner unterstützt. Jetzt finanzieren zwei Erwerbspersonen einen Rentner. Immer weniger Beitragszahler müssen immer mehr Rentner unterstützen. Zum anderen wurden der Rentenversicherung viele Zusatzleistungen aufgebürdet, die sie bezahlen muss. Das führt zum Defizit. Solche zusätzlichen Leistungen müsste die Politik eigentlich anders finanzieren. Zum Beispiel die sogenannte „Mütterrente“ für im Wesentlichen Frauen, die vor 1992 geborene Kinder erzogen haben.

**Als Ergänzung zur wackligen staatlichen Rente fordern Experten seit längerem, die betriebliche und private Altersvorsorge auszubauen.**

**Welche Lösungen und Kompetenzen bietet ein großes Investmenthaus wie Fidelity in diesem Kontext?**

**CHRISTOF QUIRING:** Fidelity ist Spezialist für die Vermögensbildung, insbesondere für die betriebliche und private Altersvorsorge. Wir unterstützen Mitarbeiter und Unternehmen dabei, Vermögen für die Altersvorsorge aufzubauen. Dabei verfolgen wir eine eigene Philosophie, die sich von der klassischen Altersvorsorge abhebt. In Deutschland sind die Menschen immer sehr vorsichtig, legen Wert auf Garantien. Wir sagen aber, dass der beste Vermögensaufbau und -schutz Investitionen in den globalen Kapitalstock sind. Daher empfehlen wir einen hohen Anteil an globalen Aktien. Wir bieten eine digitale Administrationsplattform für die Verwaltung der Mitarbeiterkonten und unterstützen die Teilnehmer mit Hintergrundwissen und Planungstools.

**Noch einmal zurück zur Rentenreform und zur Frage, was der Staat besser machen kann. Es gibt in der öffentlichen Debatte drei Reformvorschläge zur Rente. Erstens das Rentenpaket II, also ein festgeschriebenes Rentenniveau mit Rentenbeitragserhöhung und Generationenkapital. Zweitens eine Anhebung der Regelaltersgrenze und drittens eine stärkere private Altersvorsorge durch staatliche Zuschüsse. Welchen Reformvorschlag halten Sie für am geeignetsten, um das Rentensystem zu entlasten?**

**CHRISTOF QUIRING:** Alle drei sind sinnvoll, wenn man davon absieht, dass man die Haltelinien stabil halten will. Das kann



nicht funktionieren. Ich kann nicht auf der einen Seite die Rentenbeiträge und auf der anderen Seite das Niveau stabil halten. Das Generationenkapital, das heißt die Einführung einer Kapitaldeckungskomponente in die gesetzliche Rente, ist keine dumme Idee. Darüber kann man an dem Wachstum in anderen Volkswirtschaften partizipieren, während man in der gesetzlichen Rente an die Entwicklung der deutschen Wirtschaft gebunden ist. Aufgrund der Tatsache, dass wir alle mittlerweile länger und daher im Durchschnitt 25 bis 30 Jahre Rente beziehen, ist auch der Renteneintritt eine Komponente, über die diskutiert werden sollte. Studien gehen davon aus, dass die Renteneintrittsgrenze bei 70 liegen müsste. Aber das Thema wird kein Politiker anpacken – dafür sind die Babyboomer eine zu große Wählerschaft. »



**Das Rentenpaket II stand auch in der Kritik, weil die höheren Rentenbeiträge die junge Generation stärker belasten, als dass sie durch das festgeschriebene Rentenniveau profitieren. Was sagen Sie zu dieser Kritik?**

**CHRISTOF QUIRING:** Das Problem ist, dass für das Generationenkapital erstmal 200 Milliarden Euro Neuverschuldung aufgenommen werden müssten. Und dieser Kredit muss von der zukünftigen Generation zurückgezahlt werden. Sie wird dadurch zweifach belastet, denn sie muss zum einen den Aufbau des Generationenkapitals finanzieren und zum anderen die aktuellen Rentenzahlungen mitverdienen. Darüber hinaus muss sie sich auch noch um ihre eigene private Altersversorgung kümmern.

**Welchen Beitrag kann die betriebliche Altersvorsorge leisten, um das System leistungsfähiger zu machen?**

**CHRISTOF QUIRING:** Die betriebliche Altersvorsorge ist der Vermögensaufbau der Beschäftigten über den Arbeitgeber. Ursprünglich hat der Arbeitgeber mit eigenen Beiträgen eine Altersversorgung für den Mitarbeiter aufgebaut. Später konnten die Mitarbeiter die betriebliche Altersvorsorge auch mit eigenen Beiträgen – die sogenannte Entgeltumwandlung – aufstocken. Das wird durch den Staat steuerlich gefördert und hat den Vorteil, dass es ein System gibt, in das Mitarbeiter durch den Arbeitsvertrag automatisch aufgenommen werden. Laut den Daten der Studie „Alterssicherung in Deutschland“ (ASID) betrug die durchschnittliche Höhe einer Bruttorente aus der betrieblichen Altersversorgung im Jahr 2023 monatlich rund 535 Euro. Bei einer durchschnittlichen gesetzlichen Altersrente von 1.550 Euro leistet die Betriebsrente damit schon heute einen wichtigen Beitrag zum Gesamteinkommen eines Rentners im Ruhestand.

**Bei der privaten Altersvorsorge ist Eigeninitiative gefragt, außerdem sollte man sich an den Kapitalmärkten auskennen. Was sind Ihre Top-3-Investitionsempfehlungen, um selbst fürs Alter vorzusorgen?**

**CHRISTOF QUIRING:** Mein persönlicher Ratschlag: Im jungen Alter würde ich über einen gut gemanagten Aktienfonds

100 Prozent in Aktien investieren. Das kann auch ein ETF sein. Da muss man darauf achten, dass die Kosten in einem vernünftigen Verhältnis zu der erwarteten Rendite stehen. Aber dann monatlich ansparen und den Fonds „vergessen“. Wenn man sich der Rente nähert, sollte man einen Anteil in risikoärmere Anlageklassen umschichten. Meine zweite Empfehlung: Im Alter unabhängig von Mieten sein und die Immobilie besitzen. Und zuletzt sollte man alternative Investments beimischen, in erster Linie Gold. Gold ist Reservewährung und eine anerkannte Versicherung gegen Inflation. In Krisenzeiten ist das der Vermögenswert, der steigt, wenn andere fallen.

**Erste Annäherungsversuche an die private Altersvorsorge gab es mit der Riester-Rente. Die kann man aber mittlerweile als gescheitert betrachten. Wie ist das passiert?**

**CHRISTOF QUIRING:** Es gab nie eine vollkommene Akzeptanz der Riester-Rente. In der „Bild“-Zeitung wurde sie schon kurz nach Einführung 2002 als „Zocker-Rente“ bezeichnet. Damit war klar, dass sie die großen Bevölkerungsteile nicht erreichen wird. Zum Zweiten hat die Politik die Riester-Rente mit Garantien ausgestattet. Die Anbieter müssen als Mindestleistung garantieren, dass bei Entnahme mindestens die eingezahlten Beiträge wieder vorhanden sind. Ein großer Teil wurde also in Bundesanleihen investiert, um die Garantie zu erfüllen. Dann kamen die Finanzkrise und die Niedrigzinsphase, sodass das Renditepotenzial

erheblich eingeschränkt wurde. Spätestens da war das Kind in den Brunnen gefallen.

**Warum investieren die Deutschen so wenig am Kapitalmarkt?**

**CHRISTOF QUIRING:** Die Deutschen haben in den vergangenen 150 Jahren zweimal Vermögen verloren. Einmal in der Hyperinflation nach dem Ersten Weltkrieg und dann im Zweiten Weltkrieg. Finanzvermögen wurde ausgeradiert. Wir haben also Angst vor Vermögensverlust. Deshalb präferieren viele Deutsche – im Gegensatz zu den Amerikanern – »



**ZUR PERSON**

Christof Quiring leitet bei Fidelity International den Bereich „Workplace Investing“. Darin bündelt Fidelity Produkte und Dienstleistungen, die Unternehmen ihren Mitarbeitern für die betriebliche Altersvorsorge anbieten. Nach seiner Ausbildung zum Bankkaufmann bei der UBS Deutschland und einem BWL-Studium an der Justus-Liebig-Universität Gießen arbeitete er als Unternehmensberater bei I&K Consultants. Nach beruflichen Stationen bei Union Investment und Invesco Asset Management wechselte er 2006 zu Fidelity.

Anzeige Bild: © Mein Geld Medien, © Fidelity

Lebensversicherungen, weil da eine Mindestverzinsung garantiert wird. Man will sicher sein, mindestens das zurückzukriegen, was man eingezahlt hat – oder sogar mit versprochener Mindestrendite. Die Rechnung geht aber nicht auf. Gegenüber einer Anlage in Produktivkapital, das heißt globale Aktien, fällt die Rendite gering aus. Ein weiterer Grund ist die mangelhafte Finanzbildung in Deutschland.

**Bei ihrer privaten Altersvorsorge ist vielen Menschen heute wichtig, dass die Produkte, in die sie investieren, nachhaltig sind. Auch Fidelity bietet**



**Investmentfonds an, die nach diesen Kriterien investieren. Allerdings setzen einige Fonds auch auf Unternehmen wie Apple, Amazon oder Meta, denen Umweltschützer jüngst Greenwashing vorwarfen. Wie nachhaltig ist das Label „Sustainable“ bei Fidelity?**

**CHRISTOF QUIRING:** Es gibt vermutlich kein Unternehmen, das es bei genauerer Betrachtung schafft, alle Umweltstandards einzuhalten. Deswegen ist auch der Transformationsprozess ein wichtiges Nachhaltigkeitskriterium. Da würde wahrscheinlich Amazon ins Feld führen, dass die ganze Flotte auf Elektromobilität umgestellt wird. Selbst ein Ölkonzern kann ein positives Rating bekommen, wenn er eine überzeugende Transformationsagenda aufweisen kann. Wenn zum Beispiel ein Ölkonzern sagt, dass er der größte Wasserstoffanbieter der Welt werden will, dann geschieht das nicht von heute auf morgen. So ein Transformationsprozess erfordert eine Menge Kapital, die der Kapitalmarkt bereitstellen muss. Es geht um eine Nachhaltigkeitsagenda, die sich jedes Unternehmen geben sollte. Wir bei Fidelity wollen zum Beispiel bis 2030 unseren CO<sub>2</sub>-Fußabdruck erheblich reduzieren. Und wenn das alle Unternehmen machen, dann werden wir global enorme Fortschritte machen.

**Vielen Dank für das Gespräch.**  
JULIUS STOCKHEIM UND JACOB GEHRING

FIDELITY

## Aktive ETFs – das Beste aus zwei Welten?

**Aktive ETFs haben ihren globalen Marktanteil seit 2018 mehr als verdoppelt. Deutsche Anleger gehören in Europa zu den Vorreitern, an die 50 Milliarden Euro haben sie bereits in diesen ETF-Typ investiert. Entsteht hier gerade eine neue Anlageklasse mit einem eigenständigem Profil?**



Kostengünstig und index-nah investieren: Mit diesem Erfolgsrezept sind passive ETFs seit mehr als zwei Jahrzehnten auf Wachstumskurs. Doch der technologische Fortschritt geht weiter, die regulatorischen Vorgaben haben sich verändert und die Märkte sind – zum Leidwesen vieler Anleger – volatil geworden. Diese drei Faktoren haben einer scheinbar in sich widersprüchlichen Produktkategorie kräftigen Rückenwind gegeben: den aktiven ETFs („Research Enhanced“).

Weltweit nähert sich das verwaltete Vermögen bereits der Billionengrenze, und Experten trauen der Kategorie bis 2030 eine Vervierfachung zu. Allein in Europa könnten dann eine Billion Euro in aktiven ETFs liegen.

### FUNDAMENTALE ERKENNTNISSE FÜR KOSTENGÜNSTIGE PRODUKTE NUTZEN

Der Unterschied zu einem klassischen aktiven Fonds liegt in der Art und Weise der Anlageentscheidungen. Aktive ETFs investieren regelbasiert – sei es global oder in bestimmte Regionen oder Sektoren. Dabei beziehen sie Erkenntnisse aus dem fundamentalen Research ein, um systematisch Über- oder Untergewichtungen festzulegen. So entstehen sehr transparente, datenbasierte Portfolios. Die jährlichen Kosten liegen in der Regel nur geringfügig über den rein passiven Index-Trackern: Beim Fidelity Sustainable Research Enhanced US Equity UCITS ETF werden beispielsweise 0,2 Prozent fällig. Denn es gibt keine Fondsmanager, die Einzelfallentscheidungen treffen müssen. »

Anzeige Bild: © Mein Geld Medien, © Fidelity

**UMFASSENDES RESEARCH  
SCHAFFT DIE BASIS**

Die Idee der aktiven ETFs klingt einfach, doch die Umsetzung setzt tiefgreifende fundamentale Aktienanalysen voraus. Bei Fidelity International beispielsweise tragen mehr als 230 Analysten weltweit zu der Datenbasis bei, die für die systematischen Anlageentscheidungen herangezogen wird. Dem Ansatz liegt eine mehrstufige Bewertung zugrunde.

**Makroebene**

Analyse der gesamtwirtschaftlichen Faktoren und Markttrends.

**Sektorebene**

Betrachtung von Branchenentwicklungen und Wettbewerbsumfeld.

**Unternehmensebene**

Fundamentale Daten zu den Firmen, ihrem Management und Geschäftsmodell.

Diese Erkenntnisse fließen in einen systematischen Rating-Prozess ein. Dieser wiederum bildet die Grundlage für die Zusammensetzung der ETFs. Beispiel

Research-Enhanced-ETFs von Fidelity International: Mehr als 80 Prozent der Firmen in den Portfolios haben ein Rating aus den beiden höchsten Stufen der fünfstufigen Bewertungsskala.

**DREI „HAUPTROLLEN“ FÜR AKTIVE  
ETFs IM PORTFOLIO**

**Core, Taktik, ESG:** Das sind die wichtigsten Rollen, die aktive ETFs in strukturiert aufgebauten Portfolios übernehmen können. Damit bietet die Anlageklasse den Anlegern eine hohe Flexibilität.

**Core-Element**

Zum Beispiel durch die Orientierung an einem weltweiten Aktienindex (Tracking Error unter 1 %)

**Taktik-Baustein**

Zum Beispiel durch einen regionalen Fokus (Schwellenländer, USA, Europa ...)

**ESG-Overlay**

Zum Beispiel mit klar umrissenen Nachhaltigkeitszielen (etwa sich verringernder CO2-Fußabdruck)



**KLUMPENRISIKEN VERMEIDEN:  
EIN PRAXISBEISPIEL**

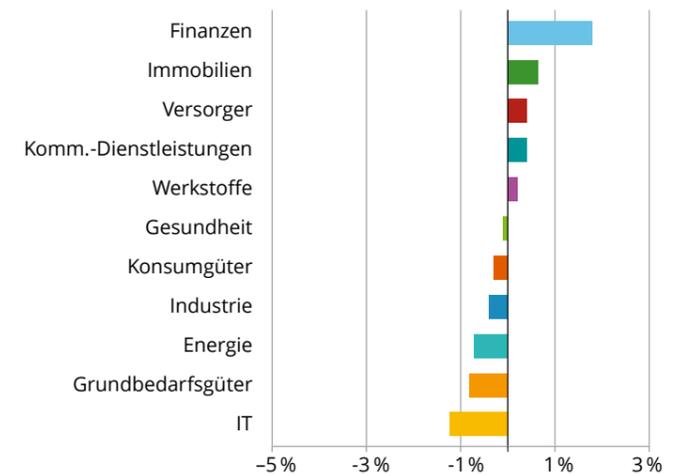
Der Fokus auf Firmen aus den höheren Ratingstufen kann unerwünschte Nebeneffekte haben. Im Portfolio könnten dadurch Verzerrungen im Vergleich zum Gesamtmarkt entstehen, etwa durch unbeabsichtigte Über- oder Untergewichtungen bestimmter Sektoren oder Regionen. Solche Klumpenrisiken lassen sich ausschalten, indem wichtige Einflussfaktoren kontrolliert werden.

Dies wird beispielsweise beim Fidelity Sustainable Research Enhanced US Equity UCITS ETF praktiziert. Der Anteil wichtiger Branchen soll im Großen und Ganzen dem Gesamtuniversum entsprechen (Abbildung 1). Dabei sind kleinere Abweichungen möglich – aktive ETFs sind ganz bewusst keine reinen Indextracker.

**FAZIT: „NICHT IMMER,  
ABER IMMER ÖFTER“**

Aktive ETFs ziehen immer mehr Mittel an – in Europa liegt das verwaltete Vermögen bereits an der 50-Milliarden-Marke. Und alle Zeichen deuten auf weiteres kräftiges Wachstum hin. Damit etablieren sich die „Research Enhanced“-Produkte als Anlageklasse mit einem eigenständigen Profil. Zum einen sichert der systematische Anlageprozess eine kostengünstige und transparente Struktur. Zum anderen erlaubt es, die Einbeziehung von fundamentalen Erkenntnissen, Mehrrenditen und/oder ein verbessertes ESG-Profil anzustreben.

**Kontrollierte Zusammensetzung der Sektoren beim Fidelity Sustainable Research Enhanced US Equity UCITS ETF**  
(relative Gewichtung in %)



Quelle: Fidelity International, 30. November 2024. Index: MSCI USA Index (N). Die Bestände können vom angegebenen Index abweichen. Aus diesem Grund dient der Vergleichsindex nur als Referenz. Aufgrund des geringen Barguthabens kann es sein, dass die Summe nicht 100 % beträgt. Nur zur Veranschaulichung. Aufgrund von Rundungen kann es vorkommen, dass Summen nicht addiert werden.

Wie stark wird die Kategorie wachsen? Und für welche Anbieter entscheiden sich die Anleger? Das wird auch davon abhängen, wie sich die – meist noch recht jungen – Produkte entwickeln. Wenn sie weiterhin eine gute Wertentwicklung erzielen und einen soliden Track Record aufbauen, könnten sie künftig zum festen Portfolioelement werden. Dabei haben Anbieter mit einer weltweiten Research-Plattform und umfassenden Ressourcen klare Vorteile: Sie können die systematischen Anlagestrategien auf einer breiten und tiefen Datenbasis aufbauen.

**FIDELITY**

Anzeige Bild: © Mein Geld Medien

OFFENE INVESTMENTFONDS

## Investmentausblick: Risk-on in 2025

Wohin geht die Reise an den Märkten in diesem Jahr? Eine Fülle von Investmentausblicken der großen Fondshäuser gibt hierzu regelmäßig Auskunft. Für 2025 erwarten die meisten eine robuste Wachstumsentwicklung der Weltwirtschaft, wenngleich dies in regionaler Hinsicht nicht im Gleichklang geschehen dürfte. „Die Aussichten für die Weltwirtschaft sind gut“, schreibt etwa Amundi. Die Deutsche Bank rechnet mit einer „zunehmenden Dynamisierung des Wirtschaftswachstums“. Viele Augen sind dabei auf die USA gerichtet. Erst zu Beginn des Jahres hat der IWF seine Prognose für die US-Wirtschaftsleistung für dieses Jahr um 0,5 Prozentpunkte auf 2,7 Prozent angehoben. Auch Fidelity sieht vor diesem Hintergrund im Gleichklang mit anderen Häusern gute Chancen vor allem auf dem US-Aktienmarkt.

Lesen Sie weiter auf Seite 26



Insgesamt stehen die Zeichen bei vielen Investmenthäusern auf Risikolo. Im Umfeld einer niedrigeren Inflation als in den vergangenen Jahren und gestützt von einem soliden Wirtschaftswachstum rechnet man mit weiteren Leitzinssenkungen der großen westlichen Zentralbanken – eine Kombination, die sich in der Vergangenheit als unterstützend für die Aktienkurse erwiesen hat. „Wir bleiben positiv gestimmt für Aktien, rechnen aber mit stärkeren Kursschwankungen“, heißt es unter anderem auch bei Allianz Global Investors. Selektion von Märkten und Titeln im Rahmen eines aktiven Managements gelten als Schlüssel zum Erfolg. Mancher Asset Manager rät dazu, sich dabei nicht nur an breite Assetklassen zu halten, sondern verstärkt auf Themen zu setzen, denen vor dem Hintergrund zahlreicher disruptiver Prozesse ein dynamisches Wachstumspotenzial zugeschrieben werden kann. KI, Demografie und Gesundheitswesen werden genannt.

Diversifikation bleibt auch 2025 Trumpf. Trotz eingetrübter Marktstimmung wird gemahnt, China und die Schwellenländer nicht aus dem Blick zu verlieren. „Die Schwierigkeiten Chinas haben sich nicht einheitlich auf andere Schwellenländer übertragen“, heißt es etwa bei J.P. Morgan Asset Management. Im Vergleich zu Aktien der Industrieländer seien die Bewertungen von Schwellenländeraktien relativ günstig, wenngleich auch im historischen Vergleich nur durchschnittlich. Konsens herrscht auch mit Blick auf die illiquiden Märkte. Private Equity, Private Debt oder Infrastruktur sollten auch in diesem Jahr verstärkt für die Diversifikation genutzt werden. Mit dem novellierten Investmentvehikel des ELTIFs stehe diese Möglichkeit unkompliziert nun auch Privatanlegern mit kleinerem Budget zur Verfügung.

MEIN GELD

Bild: © Mein Geld Medien

# ANLEGERMAGAZIN



1994



1997



2001



2004



2008



2015



2023



2024

ACATIS

# Der ACATIS Small Diamonds setzt auf solide Nebenwerte

Neuer Aktienfonds der Frankfurter Investmentgesellschaft ACATIS



David Houdek,  
CFA

Kurz vor Weihnachten 2024 legte das Frankfurter Investmenthaus ACATIS den neuen Aktienfonds ACATIS Small Diamonds auf. Beim ACATIS Small Diamonds investiert Fondsmanager David Houdek CFA in rund 40 bis 60 Aktien, die überwiegend aus dem Small- und Midcap-Segment stammen sollen. Dafür sucht er weltweit nach qualitativ hochwertigen Unternehmen außerhalb des Rampenlichts der großen und bekannten Namen. „Kleinere Werte werden durch weniger Research abgedeckt und erhalten dadurch oft weniger Aufmerksamkeit. Deswegen sehen wir in diesem Bereich gute

Chancen, durch aktives Management attraktive und eher unbekanntere Werte zu finden, unsere Small Diamonds“, sagt Houdek.

Das Besondere des Fondsnamens ist, dass er maßgeblich durch Investoren und Anleger mitbestimmt wurde, die in einer Online-Umfrage über Namensvorschläge abstimmen konnten. An der Umfrage nahmen insgesamt über 300 Personen teil, und über 80 Prozent ließen ihrer Kreativität freien Lauf und reichten sogar eigene Namensvorschläge ein. Den besten Platz unter den vorgegebenen Namen belegte mit Abstand der ACATIS Small Diamonds, weshalb die Geschäftsführung von ACATIS beschlossen hat, diesen Vorschlag zu übernehmen.

Nach bewährter ACATIS-Tradition erfolgt die Titelauswahl nach den Prinzipien des Value Investings. Neben soliden Fundamentaldaten sind das Geschäftsmodell des Unternehmens und eine gute Corporate Governance entscheidende Auswahlkriterien. Wichtig ist dabei, dass die Unternehmen fortlaufend Gewinne erwirtschaften und den eigenen Unternehmenswert stetig und mit einer attraktiven Kapitalrendite steigern. Solche Unternehmen werden auch als Compounder bezeichnet. Der ACATIS Small Diamonds wird aktiv und unabhängig von einer Benchmark gemanagt.

Den Auflagezeitpunkt des ACATIS Small Diamonds erläutert Dr. Hendrik Leber, Geschäftsführer: „In den vergangenen Jahren richteten viele Marktteilnehmer den Blick vor allem auf große Werte. Aus unserer Sicht besteht jetzt bei den kleineren Unternehmen

ein deutlicher Nachholbedarf, der mehrere Jahre anhalten könnte. Neben dem zeitlos attraktiven Fondskonzept des ACATIS Small Diamonds sehen wir darin momentan einen zusätzlichen Pluspunkt.“

Bitte lesen Sie den Verkaufsprospekt und das Basisinformationsblatt, bevor Sie eine Anlageentscheidung treffen.

ACATIS

## FONDSDATEN

ISIN Anteilklasse A  
DE000A40HHD5

Weitere Informationen finden Sie unter:  
[www.acatis.de](http://www.acatis.de)

ACATIS  
seit 1994



Marketing-Anzeige Bild: © Mein Geld Medien

**Disclaimer:** Die Unterlage dient nur der Information und ist keine Anlageempfehlung oder Aufforderung zum Fondskauf. Die dargestellte Anlagemöglichkeit kann für bestimmte Anleger wegen ihrer speziellen Anlageziele und finanziellen Situation ungeeignet sein. Privatpersonen sollten sich vor einem Fondskauf fachlich beraten lassen. Trotz sorgfältig ausgewählter Quellen kann die Richtigkeit, Vollständigkeit oder Genauigkeit der Informationen nicht garantiert werden. ACATIS stellt die Verkaufsprospekte, Basisinformationsblätter (BIB), Jahres- und Halbjahresberichte ihrer Fonds kostenlos auf Deutsch bereit (<http://www.acatis.de>). Die ACATIS Investment KVG mbH hat ihren Hauptsitz in Frankfurt a.M., Deutschland, und wird von der BaFin, Marie-Curie-Straße 24-28, 60439 Frankfurt, beaufsichtigt. ACATIS Investment Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH, mainBuilding, Taunusanlage 18, D-60325 Frankfurt am Main, Tel.: +49/ 69/ 97 58 37-77, E-Mail: [anfragen@acatis.de](mailto:anfragen@acatis.de), <http://www.acatis.de>. ACATIS Service GmbH, Güetli 166, CH-9428 Walzenhausen, Tel: +41 / 71 / 886 45 51, E-Mail: [info@acatis.ch](mailto:info@acatis.ch), [Info: www.acatis.ch](http://www.acatis.ch)

**Kontakt**  
ACATIS Investment  
Kapitalverwaltungs-  
gesellschaft mbH  
Taunusanlage 18  
60325 Frankfurt am Main  
069 97583777  
[sales@acatis.com](mailto:sales@acatis.com)



INTERVIEW

## „Unser Spektrum ist viel größer“

Wer sein Geld bei einem Multi-Family-Office verwalten lässt, sucht oft nicht nur einen Vermögensverwalter. Christian Stadtmüller, Geschäftsführer von HQ Trust, spricht im Interview über jahrzehntelange Expertise, einen starken Track Record – und einzigartige Aufgaben

**Vermögensverwalter gibt es viele: Was ist denn das Einzigartige an HQ Trust, Herr Stadtmüller?**

**CHRISTIAN STADTMÜLLER (LACHT):** Mich finden Sie nur bei HQ Trust. Aber Spaß beiseite, Ihre Frage ist absolut berechtigt. Das Wichtigste ist sicherlich, dass wir kein Vermögensverwalter im engeren Sinne sind,



sondern ein Multi-Family-Office. Unsere Kernaufgabe ist einzigartig: bestehende Vermögen über Generationen hinweg zu erhalten – und das nach Steuern, Kosten und Inflation.

**Wie gehen Sie dabei vor?**

**CHRISTIAN STADTMÜLLER:** In aller Regel beginnt die Zusammenarbeit mit der Erfassung aller Vermögenswerte. Anschließend geht es darum, das Vermögen zu strukturieren und eine langfristige Idee zu implementieren. Dazu gehört auch, dass wir im Lauf der Zeit an der Seite des Kunden stehen, beraten und auch moderieren.

**Wann müssen Sie denn moderieren?**

**CHRISTIAN STADTMÜLLER:** Wer sein Geld bei einem Multi-Family-Office verwalten lässt, sucht oft nicht nur einen reinen Vermögensverwalter. Wir unterstützen unsere Kunden auch bei vielen anderen Themen wie etwa der Nachfolgeplanung. In solchen Bereichen müssen manchmal Interessenkonflikte zwischen den Generationen ausbalanciert werden.

**Wer zählt denn zu Ihren Kunden?**

**CHRISTIAN STADTMÜLLER:** Häufig sind es Familien mit unternehmerischem Hintergrund in erster, zweiter oder dritter Generation. Wir betreuen aber auch sehr viele Stiftungen. Dazu kommen institutionelle Kunden wie Versorgungswerke oder Pensionskassen.

**Also ein sehr breites Spektrum. Ein Family Office kümmert sich aber nicht nur um Anlagethemen, oder?**

**CHRISTIAN STADTMÜLLER:** Unser Spektrum ist viel größer. Wir stehen regelmäßig mit unseren Kundinnen und Kunden im Austausch, weil wir uns um annähernd alle Fragestellungen rund um ein Vermögen kümmern. In jedem Fall ist die Betreuungssituation sehr individuell und intensiv. Lösungen von der Stange gibt es bei uns nicht.

**Was machen Family Offices anders als andere Verwalter?**

**CHRISTIAN STADTMÜLLER:** Ein wichtiger Punkt ist die Risikodiversifikation. Sie hilft in der langen Perspektive am besten, angestrebte Ziele zu erreichen. Es genügt nicht immer, nur auf Aktien, Renten und Cash zu setzen. Auch bei uns sind Anleihen ein Teil der strategischen Allokation, weil sie diversifizieren und Risiken minimieren. Wir setzen aber zusätzlich oft auf Alternativen wie etwa defensive Hedgefonds-Strategien oder Private Debt.



**Sie sprechen von alternativen Anlageklassen.**

**CHRISTIAN STADTMÜLLER:** Richtig. Dazu zählen bei uns auch noch Infrastruktur, Immobilien und Private Equity.

**Bekommt man hier zu den wirklich guten Gesellschaften überhaupt Zugang?**

**CHRISTIAN STADTMÜLLER:** Es gibt Manager, die sich in den letzten Jahren in gewissen Bereichen hervorgetan haben. Die sind natürlich stark nachgefragt. Ein Multi-Family-Office ermöglicht den Zugang dadurch, dass es Investitionen von Kunden bündelt und eine langjährige Beziehung zu den herausragenden Managementteams aufbaut. »

Anzeige Bild: © HQ Trust

**Apropos Zugang: Haben Ihre Kunden auch auf digitalem Wege Zugang zu HQ Trust?**

**CHRISTIAN STADTMÜLLER:** Natürlich. Über HQT One. Unsere Idee war, für den Kunden einen zentralen Zugang zu schaffen

– und das unabhängig davon, wie komplex die Vermögensverhältnisse sind. Mit HQT One haben Kunden jederzeit Zugriff auf ihr aktuelles Vermögen, ihre Vermögensstruktur, das Controlling sowie alle wichtigen Dokumente wie etwa das Reporting und exklusive Analysen.



**Haben wir nun über alle einzigartigen Dinge gesprochen, die HQ Trust auszeichnen?**

**CHRISTIAN STADTMÜLLER (LACHT):** Noch lange nicht. HQ Trust ist Teil der Wigmore Association, einem Zusammenschluss führender Multi-Family-Offices aus der ganzen Welt. Damit kommt zum sehr individuellen und exklusiven Service noch eine globale Reichweite hinzu: Empfehlungen eines Partners vor Ort, dem wir vertrauen, sind oft viel Wert.

**Können Sie zum Abschluss bitte noch einen Satz vervollständigen? Ein Multi-Family-Office zu sein, bedeutet für uns ...**

**CHRISTIAN STADTMÜLLER:** ... unseren Kunden eine professionelle Gesamtvermögenssteuerung anzubieten: produkt- und bankenunabhängig sowie ausschließlich im Interesse des Kunden.

Oder anders ausgedrückt: Wir sind der Ansprechpartner für alle, die Wert auf eine erstklassige Performance, auf Top-Zugänge und eine langjährige Erfahrung legen – und das in einer einzigartigen All-in-One-Lösung.

**Vielen Dank für das Gespräch.**

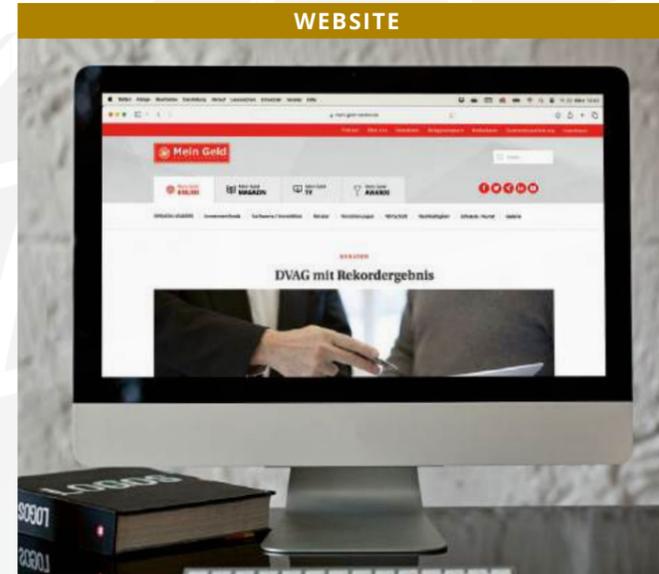
Anzeige Bild: © HQ Trust

**ÜBER HQ TRUST**

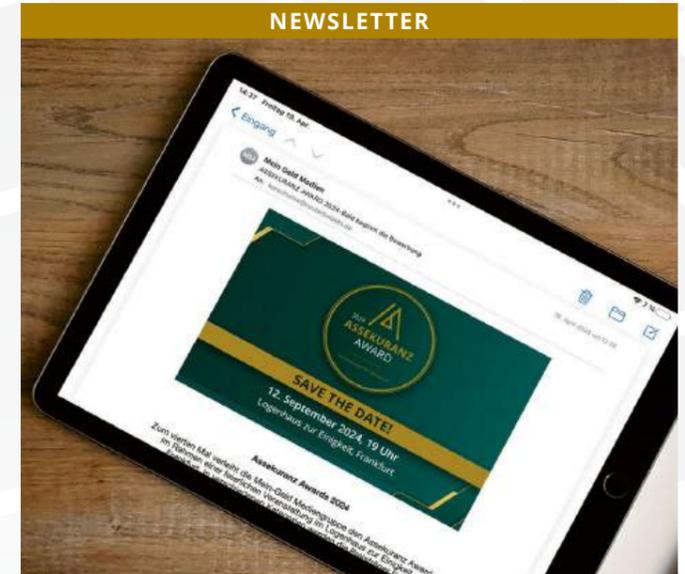
HQ Trust ist das führende unabhängige Family Office. Wir kümmern uns um das Vermögen von Privatpersonen, Familien, kirchlichen Einrichtungen und Stiftungen sowie institutionellen Anlegern.

Unser Team deckt die Geschäftsbereiche Family Office, Vermögensverwaltung sowie alternative Investments ab, wobei sich unser Anlageansatz durch Diversifikation über alle Anlageklassen und eine langjährige Erfahrung mit alternativen Investments auszeichnet.

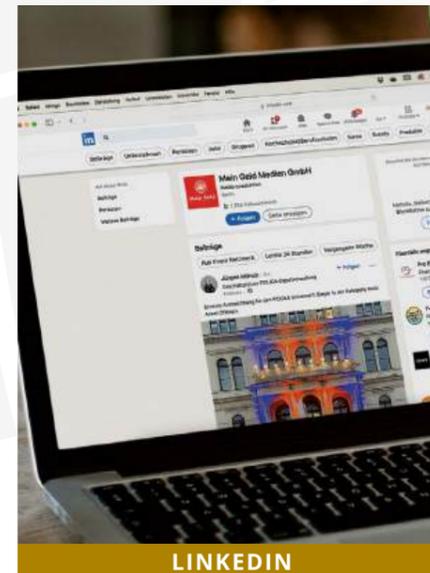
Mit unserem digitalen Reporting und dem professionellen Handling, das vom Controlling bis hin zu Steuerschnittstellen geht, sind wir ein One-Stop-Shop für vermögende Kundinnen und Kunden.



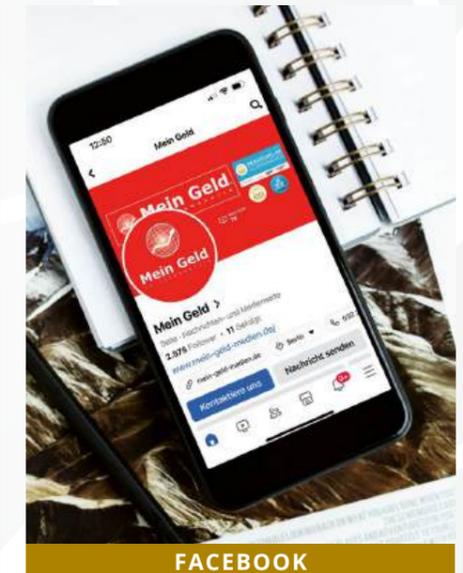
WEBSITE



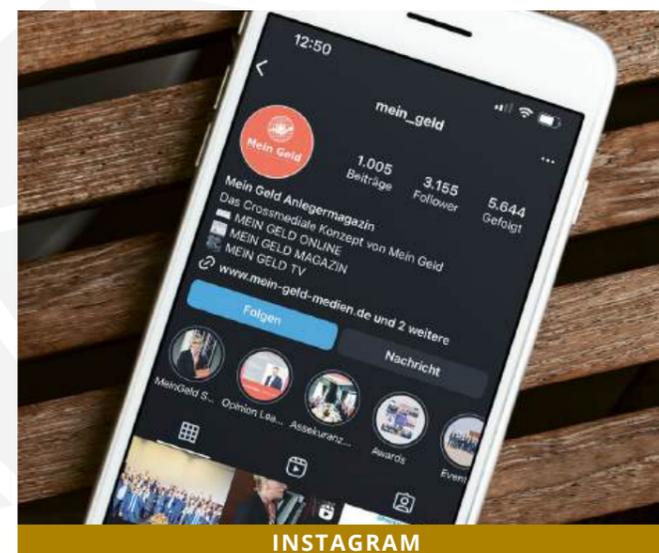
NEWSLETTER



LINKEDIN



FACEBOOK



INSTAGRAM



YOUTUBE



FRANKFURTER KREIS

# Thema Anlagestrategien

Frankfurter Kreis: Mein Geld-Chefredakteurin Isabelle Hägewald tauscht sich mit Experten darüber aus, was Anleger auf jeden Fall vermeiden sollten, welche Assetklassen 2025 die Gewinner sein könnten und wie Anleger trotz Krisen profitieren können

TEILNEHMER



- MICHAEL KORF**  
Senior-Kundenbetreuer (vermögende Privatkunden) DJE Kapital AG
- LUIS CACERES**  
Leiter Vertrieb ACATIS Investment Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH
- BERNHARD WENGER**  
Head of Northern Europa 21Shares
- BERND KLAPPER**  
Head of Wholesale – Germany Columbia Threadneedle Investments
- CLAUS HECHER**  
Regional ETF Head of Sales DACH & Nordics BNP Paribas Asset Management
- JOHN KORTER**  
Head of European Sales LFDE

ZUM FILM

QR-Code scannen und den kompletten Frankfurter Kreis online ansehen

Welche Assetklassen werden 2025 die Gewinner sein?

Was sollen Anleger auf jeden Fall vermeiden?

Wie können Anleger trotz Krisen profitieren?



SERIE HAUCK AUFHÄUSER LAMPE

# Offene Immobilien-Spezialfonds überzeugen weiterhin institutionelle Investoren

Auch wegen des hohen Maßes an Anlegerschutz



**Julia Eickmeyer**  
Head of Relationship Management Real Assets Deutschland

Offene Immobilien-Spezialfonds spielen trotz des weiterhin schwierigen Marktumfeldes eine führende Rolle am deutschen Fondsstandort. Dies untermauert auch die Nachfrage: Gemäß der Zahlen des Fondsverbandes BVI verwaltet die Fondsbranche für Anleger in Deutschland ein Vermögen von rund 4,4 Milliarden Euro per Ende September 2024. Dies ist ein Zuwachs von mehr als sechs Prozent seit Jahresanfang. Der Großteil entfällt mit rund 2,2 Milliarden Euro auf offene Spezialfonds für institutionelle Anleger.

Durch das Fondsstandortgesetz wurde der deutsche Fondsstandort, auch im Bereich der Real Assets, weiter gestärkt. Beispielsweise durch die Einführung des geschlossenen Sondervermögens, welches die starre Strukturierungsmöglichkeit – offenes Sondervermögen oder geschlossene Investment-KG – auflöst.

Offene Immobilien-Spezialfonds sind für institutionelle Investoren besonders auch vor dem Hintergrund ihrer detaillierten und transparenten regulatorischen Anforderungen attraktiv, wodurch ein hohes Maß an Anlegerschutz sichergestellt wird.

Beim Stichwort „Anlegerschutz“ kommt die Verwahrstelle ins Spiel. Seit Einführung des Kapitalanlagegesetzbuches ist sie als wesentlicher Bestandteil des sogenannten „Investmentdreiecks“ bekannt, und das Zusammenspiel zwischen ihr, Kapitalverwaltungsgesellschaften und Anlegern ist genau reguliert. Die Verwahrstelle hat im Hinblick auf jede einzelne Transaktion einen spezifischen Prüffokus: die Erklärung der investimentrechtlichen Unbedenklichkeit nach dem Kapitalanlagegesetzbuch. Um ihre Kontrollaufgaben erfüllen zu können, umfassen ihre Kompetenzen sowohl investimentrechtliche als auch immobilienrechtliche Aspekte. Die Verwahrstelle ist damit ein entscheidender Bestandteil des Fondsverwaltungsprozesses und trägt maßgeblich zur Sicherheit und Integrität der Anlagen bei.

Doch die Rolle einer modernen und zukunftsfähigen Verwahrstelle geht weit über die reine Sicherstellung gesetzlicher Vorgaben hinaus. Sie agiert als Servicepartner, der maßgeschneiderte Lösungen für individuelle Kundenbedürfnisse und Marktanforderungen bietet. Dies umfasst eine Reihe von Zusatzdienstleistungen, etwa die Abwicklung von Devisen- und Derivategeschäften, die Übernahme des Collateral Management oder die Bereitstellung von Brückenfinanzierungen.

UNTERNEHMEN

HAUCK AUFHÄUSER LAMPE blickt auf eine rund 230 Jahre lange Tradition zurück. Das Haus ist aus der Fusion dreier traditionsreicher Privatbanken hervorgegangen: Georg Hauck & Sohn Bankiers in Frankfurt am Main, gegründet 1796, das 1852 in Bielefeld gegründete Bankhaus Lampe und Bankhaus H. Aufhäuser, seit 1870 in München am Markt. Die beiden Häuser Georg Hauck und Bankhaus H. Aufhäuser schlossen sich 1998 zusammen, 2021 kam Bankhaus Lampe dazu. Die Privatbank fokussiert sich auf die vier Kerngeschäftsfelder Private und Corporate Banking, Asset Management, Asset Servicing und Investment Banking. Dabei stehen die ganzheitliche Beratung und die Verwaltung von Vermögen privater und unternehmerischer Kunden, das Asset Management für Institutionelle Investoren, umfassende Fondsdienstleistungen für Financial und Real Assets in Deutschland, Luxemburg und Irland sowie die Zusammenarbeit mit unabhängigen Vermögensverwaltern im Zentrum der Geschäftstätigkeit.

**Anschrift**

Hauck Aufhäuser Lampe Privatbank AG  
Kaiserstraße 24, 60311 Frankfurt am Main, Deutschland

Anzeige



INTERVIEW

## „Erfolg ist kein Zufall, sondern Strategie!“

**Jahresbeginn – für jede Firma regelmäßig Zeit, die bisherige Strategie zu hinterfragen und zu beurteilen, sowie sich an Veränderungen in der Branche anzupassen und gegebenenfalls neu auszurichten. Immer besonders spannend ist es, dazu mit Unternehmen zu reden, die seit langer Zeit bekannt dafür sind, besonders innovativ und flexibel zu agieren, wie beispielsweise die Frankfurter Fondsboutique Patriarch Multi-Manager GmbH. „Mein Geld“ sprach dazu mit Geschäftsführer Dirk Fischer**

**Was sind aus Ihrer Sicht die auffälligsten in 2024 für die Fondsbranche aufgekommenen neuen Trends, Herr Fischer?**

**DIRK FISCHER:** Da gibt es einiges. Zunächst einmal sind, seit es wieder Zinsen gibt, die vorher fast vergessenen Rentenfonds eindrucksvoll zurück. Also eine lange Zeit verschwundene Assetklasse steht auf einmal wieder sinnvoll zur Portfolio-diversifizierung neu zur Verfügung. Dazu ist das Thema ELTIF (European Long Term Investment Fund) derzeit in aller Munde. Daneben wird, getrieben über Influencer und diverse Techniktools, die Gruppe der Kunden, welche als Selbstentscheider ohne Berater agieren, immer größer. Bei den attraktivsten Anlageideen dominieren Themen- und Regionenfonds wie Künstliche Intelligenz oder Indien klar den Markt. In der Gesamtheit betrachtet, bestreiten ETFs weiterhin ihren Siegeszug, was in

steigenden Marktphasen allerdings keine Überraschung ist. Und die Banken sind mit diversen Festzinsangeboten auch wieder als Mitbewerber zurück im Rennen.

**Haben Sie schon darauf reagiert, Herr Fischer? Oder ist manches noch in der Pipeline?**

**DIRK FISCHER:** Viele dieser Entwicklungen haben wir kommen sehen und sind bereits für unsere Kunden sehr gut aufgestellt. So haben wir beispielsweise mit dem **Mediolanum BB India Opportunities (WKN: A3D8BC)** einen exzellenten indischen Aktienfonds mit 25 Prozent Rendite im letzten Jahr. Auch unsere Rentenfondsempfehlung der **Mediolanum BB Global High Yield (WKN: 157006)** hat mit knapp zehn Prozent Rendite ohne eine einzige Aktie in 2024 mehr als überzeugt. Auch im KI-Bereich sind wir sowohl mit dem

**AI Leaders Funds (WKN: A2P37J)** als auch dem **Patriarch Classic TSI (WKN: HAFX6Q)** mit Jahresrenditen um die 20 Prozent ebenfalls bestens positioniert. Für ETF-affine Kunden bieten unsere **ETF Trend 200 Fondsvermögensverwaltung** und unser **Patriarch Vermögensmanagement Fonds (WKN: A0EQ04)** die gewünschten Lösungen. Fehlte somit nur noch der Ausbau unseres Angebotes für Selbstentscheider und ein qualitativ hochwertiges ELTIF-Angebot. Beides haben wir gerade angepackt. Innerhalb unseres **Roboadvisor „truevest“ (www.truevest.de)** haben wir das Angebot an Selbstentscheider-Strategien verdoppelt. Eine Verbesserung, die die Kunden gut annehmen. Im ELTIF-Bereich setzen wir auf eine **Venture Capital Lösung unseres Mutterkonzerns Heliad**, wo wir die besten VC-Zielfonds in einem Fonds bündeln. Der so erschlossene Frühphasenfinanzierungsbereich bietet seit Jahren die größten Renditechancen. Also ja, Frau Hägewald, wir haben mal wieder unsere Hausaufgaben gemacht.

**Und welcher dieser Trendbereiche hatte in 2024 die höchsten Zuwächse, beziehungsweise sich die Pole-Position in Ihrer Vertriebsstatistik erkämpft?**

**DIRK FISCHER:** So kurios es sich anhört, Frau Hägewald, obwohl jeder der Bereiche gut performed hat und gut gelaufen ist, hat dennoch keiner davon die Spitzenposition unserer Umsätze erkämpft. Denn es ist eines, Trends zu erkennen und zu bedienen. Noch

effizienter ist es, Trends selbst zu kreieren. Was natürlich um ein Vielfaches schwieriger ist. Aber offensichtlich ist uns dies mit **unseren beiden hauseigenen Personenversicherungslösungen aus den Häusern AXA und Mediolanum International Life** beeindruckend gelungen. Hier haben wir den Vorjahresumsatz locker verdoppelt und damit hat die konzentrierte Patriarch-Versicherungswelt mit ihren starken Argumenten in 2024 sogar die Patriarch-Fondswelt überflügelt. Denn für beide Gruppen an Finanzlösungen gilt bei uns: „Erfolg ist kein Zufall, sondern Strategie!“

**Wir bedanken uns für das informative Gespräch, Herr Fischer, und wünschen weiterhin viel Erfolg im neuen Jahr.**

„Denn es ist eines, Trends zu erkennen und zu bedienen. Noch effizienter ist es, Trends selbst zu kreieren.“



Anzeige Bild: © Patriarch

LAIQON

# Die LAIQON-Rentenfonds-Familie: Renditechancen mit Renten



## LF – SUSTAINABLE YIELD OPPORTUNITIES

Der in 2019 aufgelegte LF – Sustainable Yield Opportunities mit einem aktuellen Fondsvolumen von über 220 Millionen Euro investiert in Unternehmensanleihen mit dem Fokus auf Opportunitäten, frei von Zinserwartungen. Mit einem aktiven Bottom-up-Ansatz werden überwiegend europäische Unternehmensanleihen selektiert und dabei ökologische Investmentkriterien berücksichtigt. Eine Strategie, die aufgeht: Bei dem LF – Sustainable Yield Opportunities (R)

erzielten der Fondsmanager und sein Team seit Auflegung (02.04.2019) eine Wertentwicklung von 20,08 Prozent, dies entspricht einer p. a. Performance von aktuell 3,23 Prozent bei einer Volatilität von 4,67 Prozent (Quelle: Bloomberg L.P.; Stichtag: 31.12.2024). Die grundlegende Strategie verfolgt der Fondsmanager bereits seit 2009. Der Fonds ist nach Art. 8 OffenlegungsVO (SFDR) klassifiziert und gehört per Ende Dezember 2024 im Morningstar-Ranking über drei Jahre zu den besten zehn Prozent seiner Vergleichsgruppe und wird mit fünf Morningstar-Sternen ausgezeichnet (Anteilsklasse R).

## LF – ASSETS DEFENSIVE OPPORTUNITIES

Der LF – ASSETS Defensive Opportunities wurde am 30. Mai 2011 zur Benchmark EONIA® + 1,5 % p. a. aufgelegt und läuft inzwischen zur Benchmark ESTRON +0,5 % p. a. Als global anlegender geldmarktorientierter Rentenfonds verfolgt dieser das Ziel, eine stetige, über dem Geldmarkt liegende Rendite bei einer sehr geringen Schwankungsbreite von unter zwei Prozent zu erreichen. Das Portfolio konzentriert sich dabei auf 40 bis 50 Titel mit einer kurzen Duration. Der Fonds ist nach Art. 8 SFDR klassifiziert.

### FONDSDATEN

Fondsname	Fondsname	Fondsname
LF – Sustainable Yield Opportunities	LF – ASSETS Defensive Opportunities	LF – Dynamic Yield Opportunities
<b>Anteilsklassen &amp; ISIN</b> R: DE000A2PB6F9 I: DE000A2PB6G7	<b>Anteilsklassen &amp; ISIN</b> R: DE00A1JGBT2 I: DE000A1H72N5	<b>Anteilsklassen &amp; ISIN</b> S: DE000A40HGD7
<b>Fondsvolumen</b> Ca. 223 Mio. EUR	<b>Fondsvolumen</b> Ca. 72 Mio. EUR	<b>Fondsvolumen</b> Ca. 18 Mio. EUR
<b>Auflegedatum</b> 02.04.2019	<b>Auflegedatum</b> 30.05.2011	<b>Auflegedatum</b> 15.10.2024
<b>Angestrebte Zielrendite</b> Tagesgeld + 3,50 %	<b>Angestrebte Zielrendite</b> Tagesgeld + 0,50 %	<b>Angestrebte Zielrendite</b> Tagesgeld + 4,50 %
<b>Duration</b> Keine Vorgaben	<b>Duration</b> 0-2 Jahre	<b>Duration</b> Keine Vorgaben

## LF – DYNAMIC YIELD OPPORTUNITIES

Der LF – Dynamic Yield Opportunities ist ein dynamischer, nachhaltiger Rentenfond mit Fokus auf Opportunitäten im Hochzins- und Nachranganleihen-Bereich. Er strebt an, mit einer Selektion von Anleihen rendite-/risikobasiert über dem Markt liegende Renditen zu erzielen. Investitionsschwerpunkte im Bereich der Hochzinsanleihen (ca. 2/3 des Portfolios) bilden Cash-generative Unternehmen mit verständlichen Businessmodellen in starken Industrien, mit gutem Entschuldungspotenzial und starken Margen; bei den Nachranganleihen (ca. 1/3 des Portfolios) liegt der Fokus auf Nachranganleihen im Corporate-Bereich. Der Fonds ergänzt die LAIQON-Anleihenfamilie als dynamischere Variante und ist nach Art. 8 SFDR klassifiziert.

LAIQON



**Dr. Tobias Spies** ist seit über 23 Jahren erfolgreich darin, spannende Opportunitäten zu finden. Anleger profitieren von den Entwicklungen der von ihm und seinem Team gemanagten Fonds, der LAIQON Rentenfonds-Familie, LF – Sustainable Yield Opportunities, LF – ASSETS Defensive Opportunities und LF – Dynamic Yield Opportunities

**Disclaimer und rechtliche Hinweise:** Die in dieser Anzeige zur Verfügung gestellten Informationen dienen ausschließlich Informations- und Werbezwecken. Die in dieser Anzeige zur Verfügung gestellten Informationen dienen lediglich der allgemeinen Information; sie stellen keine Beratung oder sonstige Empfehlung durch eine Gesellschaft der LAIQON Gruppe oder einen Prospekt oder eine vergleichbare Information dar und dürfen nicht als eine Beratung oder Empfehlung, insbesondere nicht als individuelle Anlageempfehlung von Finanzinstrumenten und/oder Empfehlung, Anlageberatung oder Anlagevermittlung einer bestimmten Finanzdienstleistung verstanden werden. Die Inhalte stellen kein Angebot dar, das ohne weiteres Zutun angenommen werden kann. Ein Rechtsverhältnis wird mit dieser Anzeige nicht begründet. Der Interessent sollte sich nicht ausschließlich auf die hier zugänglich gemachten Informationen verlassen. Die Inhalte umfassen auch nicht notwendigerweise alle Kriterien und Informationen, die für die Zwecke des Interessenten entscheidend oder eine Anlageentscheidung erforderlich sind. Vor einer etwaigen Anlageentscheidung sollten Benutzer eingehend prüfen, ob die Anlage bzw. die Dienstleistung für ihre/ seine individuelle Situation und persönlichen Ziele geeignet ist und sich hierzu von einem Steuer-, Rechts-, Finanz-, Anlage- oder sonstigen Berater beraten lassen. **Die Kapitalanlage, insbesondere auch die Investition in Fonds, ist mit Risiken verbunden.** Der Wert Ihres Investments kann fallen oder steigen und Sie müssen als Anleger damit rechnen, den eingesetzten Betrag nicht oder zumindest nicht vollständig zurückzuerhalten. Die Darstellung vergangener Leistungsdaten und Wertentwicklungen oder Abbildungen von Auszeichnungen für die Performance der Produkte ist kein verlässlicher Indikator für dessen künftige Wertentwicklung, diese ist nicht prognostizierbar. Mehr zu den Risiken und unseren rechtlichen Hinweisen finden Sie hier:



**i** Interesse an unseren Fondsprodukten und/oder Fragen? Unser Sales-Team steht Ihnen gerne zur Verfügung: [www.laiqon.com/solutions](http://www.laiqon.com/solutions)

Anzeige Bild: © LAIQON AG



**9. Oktober 2025, 18 Uhr**  
 Festsaal im Jügelhaus, Frankfurt

präsentiert von AECON Fondsmarketing GmbH /  
 Mein Geld Medien Gruppe / Pro BoutiquenFonds GmbH



**Hauptbotschafter**

Powered by



[boutiquen-awards.de](https://boutiquen-awards.de)

**Jury**



**Jürgen Dumschat**  
 Geschäftsführer  
 AECON Fonds-  
 marketing GmbH



**Michael Gillessen**  
 Geschäftsführer  
 Pro BoutiquenFonds  
 GmbH



**Isabelle Hägewald**  
 Geschäftsführerin  
 Mein Geld Medien  
 Gruppe



**Detlef Glow**  
 Head of Lipper  
 EMEA Research,  
 Refinitiv



**Sascha Hinkel**  
 Leiter Fondsresearch  
 Aktien- und Mischfonds,  
 Deka Vermögens-  
 management GmbH



**Roland Kölsch**  
 Verantwortlicher  
 Standards & Labels  
 F.I.R.S.T. e.V.  
 (FNG-Siegel)

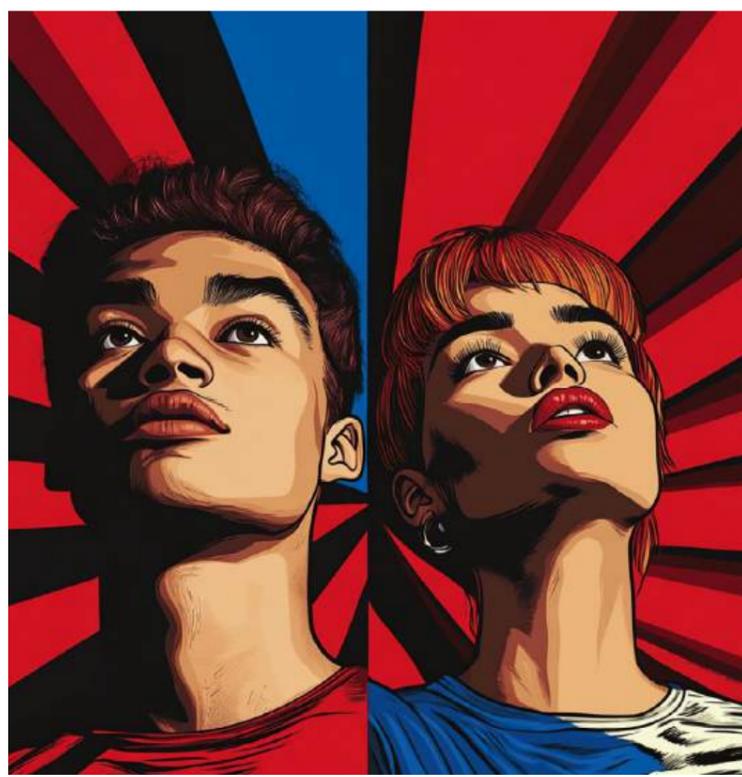


**Christian Stadtmüller**  
 Geschäftsführer  
 HQ Trust GmbH



INVESTMENTKOLUMNE JÜRGEN DUMSCHAT

# Die Deutschen und das liebe Geld



**Jürgen Dumschat**  
Jahrgang 1955, ist geschäftsführender Gesellschafter der AECON Fondsmarketing GmbH. Seit mehr als 30 Jahren favorisiert er vermögensverwaltende Fonds, um den Kapitalerhalt nicht dem Streben nach guter Performance zu opfern. Dabei verlässt er gerne die ausgetretenen Pfade herkömmlicher Sichtweisen.

**W**eder Corona, Kriege noch Inflation konnten das Nettovermögen in Deutschland ernsthaft beeinträchtigen. Das Institut der deutschen Wirtschaft (IW) und das Forschungsnetzwerk Alterssicherung (FNA) zeigen, dass das Nettovermögen trotz aller Krisen in den letzten Jahren weiter gewachsen ist. Zwischen 2018 und 2023 stiegen die Vermögen im Durchschnitt und im Median deutlich.

Pensionäre verfügten 2023 im Median über 310.000 Euro Nettovermögen – eine Steigerung um 17 Prozent gegenüber 2018 (265.100 Euro). Senioren mit berufsständischen Versorgungswerken wie Ärzte und Anwälte erreichten ein Medianvermögen von 260.400 Euro. Dagegen liegen Rentner mit Einkommen aus selbstständiger Tätigkeit mit nur 70.000 Euro deutlich zurück.

Die Einführung der lange diskutierten „Aktienrente“ wird immer dringlicher. Laut Ampelregierung ist man sich einig, doch Details sind noch offen. Geplant ist ein Altersvorsorgedepot mit freier Asset-Auswahl, auch für Aktien und Fonds. Staatlich gefördert werden sollen bis zu 3.000 Euro jährlich mit 20 Prozent, also maximal 600 Euro. Strittig bleibt die steuerliche Behandlung: Finanzminister Lindner plädiert dafür, Erträge erst bei der Auszahlung im Alter zu besteuern, ähnlich wie bei der gesetzlichen Rente.

Die Aktienrente könnte das Interesse an aktienbasierten Anlagen weiter steigern. Laut dem Deutschen Institut für Vermögensbildung und Alterssicherung (DIVA) stieg der Geldanlage-Index von 24,9 Punkten im Sommer 2020 auf 31,1 Punkte. Das Finanzbarometer 2024 von J.P. Morgan zeigt weiterhin das Sparbuch als beliebteste Geldanlage (43 %). Tages- und Festgelder folgen mit 41 Prozent, während Investmentfonds (inkl. ETFs) mit 32 Prozent erstmals Lebens- und Rentenversicherungen (30 %) überholten. Ein ermutigender Trend!

JÜRGEN DUMSCHAT

Bild: © Mein Geld Medien

## SEILERN'S 10 GOLDENE REGELN

# Die 8. Regel

Unter den zehn Goldenen Regeln zur Minimierung des Risikos eines dauerhaften Kapitalverlusts nimmt die Regel einer soliden Finanzlage eine Schlüsselrolle ein. Dieses Prinzip ist leicht zu verstehen: Wir suchen nach Unternehmen, die entweder keine oder nur geringe Schulden haben. Der Grund dafür ist, dass sich das wirtschaftliche Umfeld eines Unternehmens oder einer Branche unerwartet und drastisch ändern kann – wie das Beispiel der Luftfahrtindustrie zeigt. Überschuldete Unternehmen mit schwankenden Erträgen und niedrigen Gewinnmargen laufen Gefahr, aus einer stabilen Situation schnell in finanzielle Schwierigkeiten zu geraten. Um unseren Standards zu genügen, darf die Nettoverschuldung eines Unternehmens höchstens das 2,5-Fache des EBITDA betragen. Dies stellt eine klare Grenze dar, doch ist unser Ansatz keineswegs rein mechanisch. Selbst Unternehmen mit geringerer Verschuldung könnten ausgeschlossen werden, wenn sie andere Schwächen aufweisen.

Eine Verschuldung birgt zwei Hauptrisiken: Erstens können steigende Zinssätze die Kosten eines Unternehmens erheblich erhöhen, wodurch dessen finanzielle Stabilität beeinträchtigt wird. Wir bevorzugen Investitionen in Unternehmen, deren Gewinne den Aktionären zufließen – nicht den Anleihegläubigern. Zweitens können Unternehmen in ernsthafte Schwierigkeiten geraten, wenn sie ihre Schulden nicht mehr umschulden können. Solche Szenarien haben schwerwiegende Folgen für die Aktionäre und können sogar Firmen mit den stärksten Geschäftsmodellen betreffen, insbesondere wenn die Kreditmärkte zusammenbrechen. Diese Risiken, obwohl selten, sind für langfristig orientierte Investoren wie uns nicht akzeptabel.

Angesichts dessen, dass Kapital nur selten ein Hindernis für das Wachstum hochwertiger Unternehmen darstellt, vermeiden wir unnötige Risiken durch aggressive Kapitalstrukturen. Unser Ziel ist es, in Unternehmen zu investieren, die sowohl finanziell als auch operativ langfristig erfolgreich sein können.

**Wichtige Informationen:** Dies ist eine Marketingmitteilung. Sie dient ausschließlich Informationszwecken und stellt weder ein Angebot oder eine Aufforderung zur Investition in einen Fonds, ein Wertpapier oder ein Finanzinstrument noch eine Empfehlung für eine Anlagestrategie dar. Bitte lesen Sie den Verkaufsprospekt, bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen.

Anzeige

### FONDSDATEN

**ISIN/WKN**  
IE00B5ST2S55/A1XBHA

**Währungen**  
EUR/CHF/USD/GBP

**Referenzindex**  
MSCI World TR

**Auflagedatum**  
05.07.2006

**Fondsmanager**  
Seilern International AG

**Investmentmanager**  
Seilern Investment Management Ltd.

**Mindestanlage**  
EUR/CHF/USD/GBP 500  
(Erstzeichnung Retailklasse)

Stand: 31.12.2024

### UNTERNEHMEN

Seilern Investment Management wurde 1989 vom heutigen Chairman Peter Seilern-Aspang in London gegründet. Seitdem ist die Anlagephilosophie unverändert: konzentrierte Portfolios globaler Quality-Growth-Unternehmen, basierend auf „10 Goldenen Regeln“. Aktuell sind 25 Mitarbeiter für etwa drei Milliarden Euro Vermögen verantwortlich, zehn davon im Research/Portfoliomanagement. Angeboten werden drei reine Aktienfonds und ein dynamischer Mischfonds. Wurden anfangs primär Gelder befreundeter Familien verwaltet, verzehnfachte sich das verwaltete Vermögen in etwa in den letzten sechs Jahren.

**Anschrift**  
Seilern International AG  
Austrasse 9, FL-9490 Vaduz

**Kontakt**  
clientservices@seilernfunds.com

Quelle: Seilern Investment Management Ltd. 2024. Mehr Informationen zu Seilern's 10 Goldenen Regeln finden Sie auch unter <https://www.seilernfunds.com/anlagephilosophie/?lang=de>.



^ Roland Kölsch,  
F.I.R.S.T. e.V. (FNG-Siegel)

FNG-SIEGEL-VERLEIHUNG

# 10. Vergabe der FNG-Siegel: 222 Fonds erhalten Zertifizierung

**Regulatorische Dynamik führt zur Weiterentwicklung der bewährten Qualitätssicherung: Zwei neue Produktkategorien**

Glaubwürdigkeit und das Vorbeugen von Greenwashing mittels externer Zertifizierungen sind weiter gefragt. Auf der zehnten Vergabefei-er des FNG-Siegels, dem Qualitätsstandard nachhaltiger Geldanlagen wurden 222 Finanzprodukte, die sich einer umfassenden Prüfung unterzogen haben, mit dem unabhängigen Gütesiegel ausgezeichnet. Beworben hatten sich 240 Fonds, ETFs und Vermögens-verwaltungen. 87 Häuser, darunter fünf neue aus insgesamt 13 Ländern haben sich für das Gütezeichen entschieden. 18 der eingereichten Produkte konnten die Mindestanforderungen nicht erfüllen und erhielten kein Siegel.

„Artikel-8-Fonds machen innerhalb der EU-Offenlegungsverordnung weiterhin ein Sammelbecken aus. Darum ist es nicht verwunderlich, dass mehr als drei Viertel aller eingereichten Finanzprodukte für das Siegel aus diesem Bereich kommen, um sich mittels einer externen Due-Diligence als qualitativ wertvoll klar zu unterscheiden“, erklärt Roland Kölsch, der die FNG-Siegel übergab. Und weiter führte er aus: „In Zeiten, in denen es mittlerweile mehr Fonds mit Nachhaltigkeitsmerkmalen gibt als konventionelle Fonds, ist das Risiko von Greenwashing nicht geringer geworden.“



Alle ausgezeichneten Fonds finden Sie unter:  
[www.fng-siegel.org/fng-siegel-2025/](http://www.fng-siegel.org/fng-siegel-2025/)



^ Silke Masuda, Comgest Deutschland



^ Anja Risse und  
Christoph Fink, PRIMA Fonds

Selbst die Produkthanbieter vermarkten manche ihrer Artikel-8-Produkte gar nicht explizit als nachhaltige Geldanlagen. In diesem Umfeld bleibt es wichtig, eine gut gemachte nachhaltige Geldanlage anhand eines einfachen Gütezeichens zu erkennen. Das FNG-Siegel als etablierter Qualitätsstandard leistet genau das.“

Bei mehr als 11 000 Fonds mit Nachhaltigkeitsmerkmalen nach Artikel 8 der EU-Offenlegungsverordnung kommt dem FNG-Siegel eine wichtige Rolle als Glaubwürdigkeits-Filter zu. Das Siegel beugt mit Mindestanforderungen Greenwashing-Vorwürfen vor und erlaubt mit darüberhinausgehenden Kriterien Differenzierung im Absatzmarkt – es gibt bis zu drei Sterne. So wie bekannte Bio-Gütesiegel aus dem Lebensmittelbereich für einfache Wiedererkennbarkeit nachhaltiger Produkte sorgen, ist das FNG-Siegel seit 2015 ein wichtiges Siegel für Finanzprodukte, die Merkmale einer anspruchsvollen nachhaltigen Geldanlage erfüllen.

„Eine unabhängige Überprüfung der verschiedenen Anlagestile und die Analyse der oft komplexen Werkzeuge, mit denen Nachhaltigkeit in Finanzprodukten umgesetzt wird, ist gerade in Zeiten, in denen alle Anlegenden auf dieses Zukunfts-Thema in der Finanzberatung angesprochen werden müssen, wichtig bei der Auswahl glaubwürdiger Finanzprodukte“, erläutert Prof. Dr. Timo Busch von der Universität Hamburg, der mit dem gemeinnützigen Wissenschaftsverein F.I.R.S.T. die Prüf- und Bewertungsarbeiten der qualitativ hochwertigen Zertifizierungsarbeiten unterstützt. „Über dieses praxisorientierte und zugleich wissenschaftliche Know-how sind wir sehr froh“, kommentiert der Vorstandsvorsitzende des FNG e.V., Marian Klemm, und führt weiter aus, „dass die jahrelange Zusammenarbeit uns auch ganz aktuell dabei hilft, die notwendigen Anpassungen im Sinne der fortschreitenden Regulatorik in der gewohnten fachlichen Begleitung und damit marktnah umzusetzen, um das FNG-Siegel zukunftsfester zu gestalten.“

Denn für die nächstjährige Zertifizierungsrunde wird das FNG-Siegel die im Rahmen der Überarbeitung der EU-Offenlegungsverordnung gemachten Empfehlungen zu Produktkategorien aufgreifen. Eine erste Umfrage und »

Anzeige Bild: © FNG-Siegel

222

Fonds mit dem FNG-Siegel ausgezeichnet

87

Fondshäuser bewarben sich

13

europäische Länder erhielten eine Auszeichnung

70

Milliarden Euro Fondsvermögen



^ Petra Mäder,  
Habel, Pohlig & Partner

zwei Stakeholder-Dialoge ergaben, dass zwei zusätzliche Ausprägungen im Sinne der Regulatorik über das bewährte FNG-Siegel hinaus ein marktnahes Angebot bereichern würde. Konkret geht es um die Kategorie „Transition“ (wird grün bzw. nachhaltig) und „Sustainable“ (ist bereits grün bzw. nachhaltig). Damit soll ein Beitrag zur Vereinfachung der viel zu komplexen und nicht ineinandergreifenden bisherigen Regulatorik geleistet werden. Eingeläutet wurde ein entsprechendes Konsultationsverfahren bis Ende Januar. „Mit unserer Prüferfahrung von mittlerweile über 1000 Nachhaltigkeits-Fonds bieten wir weiterhin als Sparring-Partner eine praxisnahe Qualitätssicherung an, die sich zukünftig über das bewährte FNG-Siegel hinaus auch auf die neuen Produktkategorien erstreckt, die sich aus der Regulatorik ergeben. Damit wird das FNG-Siegel weiterhin die Breite des Markts nachhaltiger Geldanlagen abdecken und als wertvolle Orientierungshilfe dienen“, so Kölsch von F.I.R.S.T.

ROLAND KÖLSCH

**VERGABEVERFAHREN**

**Mindeststandards**

**Unternehmen:**

- UN Global Compact (Menschen- & Arbeitsrechte, Umweltschutz, Korruption)
- Waffen & Rüstung
- Kernkraft (inklusive Uranbergbau)
- Kohle (Bergbau & geringe Verstromung)
- Fracking & Ölsand
- Tabak (Produktion)

**Staaten:**

- Menschenrechte/Demokratie
- UN-Biodiversitäts-Konvention
- Korruption
- Verstoß gegen Atomwaffensperrvertrag

- Nachhaltigkeitsanalyse aller Portfoliotitel
- SFDR-Zuordnung zu Artikel 8 oder 9

- FNG-Nachhaltigkeitsprofil



**Stufenmodell**

**Institutionelle Glaubwürdigkeit**

- SRI Strategie & Governance
- Ressourcen/Teams
- Klimawandel (z. B. Divestments, fossile Energieträger)
- Initiativen

**Produktstandards**

- Research- & Investmentprozess
- ESG-Analysequalität
- Kommunikation & Reporting

**Selektions- & Dialogverfahren**

- Auswahlverfahren (Ausschlüsse, Best-in-Class o. ä. Themen)
- Dialog (Stimmrechtsausübung, Engagement)
- ESG Key Performance-Indikatoren



Anzeige Bild: © FNG-Siegel

## Investieren und den CO2-Fußabdruck reduzieren



Der offensive Mischfonds DWS Concept DJE Responsible Invest hat das Gütesiegel des Forums Nachhaltige Geldanlagen e. V. (FNG) mit zwei Sternen erhalten. Fondsmanager Richard Schmidt erläutert im Interview mit FNG sein Fondskonzept

**Mit dem DWS Concept DJE Responsible Invest managen Sie einen Fonds mit nachhaltigen Anlagerichtlinien. Wie setzt sich das Portfolio zusammen?**

**RICHARD SCHMIDT:** Es handelt sich um einen Mischfonds mit 75 Prozent Aktien- und 25 Prozent Rentenanteil. Alle Renten, die wir in den Fonds aufnehmen, sind „Green Bonds“ – grüne Anleihen. Für den Aktienanteil suchen wir weltweit nach Unternehmen, die ein sehr gutes Geschäftsmodell mit nachhaltiger Politik vereinen.

**Welche konkreten Projekte werden über die grünen Anleihen finanziert?**

**RICHARD SCHMIDT:** Das kann zum Beispiel die Errichtung eines Wind- oder Solarparks sein, die Aufforstung von Brachlandschaften oder die Einführung von Recycling-Systemen. Grüne Anleihen werden streng überwacht, es wird zum Beispiel jährlich geprüft, ob die Erlöse auch tatsächlich noch dem ursprünglichen Zweck zufließen und ob der Nachhaltigkeitszweck weiterhin erfüllt ist.

**Wie ist Ihr internes Nachhaltigkeits-research aufgestellt?**

**RICHARD SCHMIDT:** Das DJE-Research-Team wählt Aktien nach einem sechsteiligen Scoring-Modell aus. Die Bewertung von Nachhaltigkeitskriterien ist ein integraler Bestandteil dieses Auswahlprozesses. Als Rohdaten geben mehr als 1.000 Datenpunkte von unserem Datenlieferanten MSCI ESG Research ein. Die ESG-Bewertung muss einen Mindeststandard erfüllen, sonst ist ein Titel für uns nicht mehr kaufbar.



**Wie stellen Sie sicher, dass den ESG-Kriterien Rechnung getragen wird?**

**RICHARD SCHMIDT:** Wir betreiben „Engagement“, d.h., wir sprechen mit den Unternehmen über, kritische Punkte. Die Vorstände müssen zu diesen ESG-Themen Stellung nehmen und ggf. nachbessern. Sollten wir in den weiteren Gesprächen feststellen, dass die Mängel bei den ESG-Kriterien nicht ausgeräumt werden, fallen diese Unternehmen aus unserem Anlage-Universum heraus.

^ Richard Schmidt,  
Head of  
Portfolio  
Management

**W** Weitere Informationen finden Sie unter: [www.dje.de](http://www.dje.de)

**Hinweise:** Dies ist eine Marketing-Anzeige. Bitte lesen Sie den Verkaufsprospekt des betreffenden Fonds und das Basisinformationsblatt (PRIIPs KID), bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen. Diese Unterlagen können in deutscher Sprache kostenlos auf [www.dws.de](http://www.dws.de) unter dem betreffenden Fonds abgerufen werden. Eine Zusammenfassung der Anlegerrechte kann in deutscher Sprache kostenlos in elektronischer Form auf der Webseite unter [www.dws.de/footer/rechtliche-hinweise/](http://www.dws.de/footer/rechtliche-hinweise/) abgerufen werden. Die in dieser Marketing-Anzeige beschriebenen Fonds können in verschiedenen EU-Mitgliedsstaaten zum Vertrieb angezeigt worden sein. Anleger werden drauf hingewiesen, dass die jeweilige Verwaltungsgesellschaft beschließen kann, die Vorkehrungen, die sie für den Vertrieb der Anteile Ihrer Fonds getroffen hat, gemäß der Richtlinie 2009/65/EG und Art. 32 a der Richtlinie 2011/61/EU aufzuheben. Alle hier veröffentlichten Angaben dienen ausschließlich Ihrer Information, können sich jederzeit ändern und stellen keine Anlageberatung oder sonstige Empfehlung dar. Alleinige verbindliche Grundlage für den Erwerb des betreffenden Fonds sind die o. g. Unterlagen in Verbindung mit dem dazugehörigen Jahresbericht und/oder dem Halbjahresbericht. Die in diesem Dokument enthaltenen Aussagen geben die aktuelle Einschätzung der DJE Kapital AG wieder. Die zum Ausdruck gebrachten Meinungen können sich jederzeit, ohne vorherige Ankündigung, ändern. Alle Angaben dieser Übersicht sind mit Sorgfalt entsprechend dem Kenntnisstand zum Zeitpunkt der Erstellung gemacht worden. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit kann jedoch keine Gewähr und keine Haftung übernommen werden.

Anzeige Bild: © DJE

KAMINGESPRÄCH

# t-online meets Mein Geld Medien

Im exklusiven Interview spricht Isabelle Hägewald, Verlegerin des Anlegermagazins „Mein Geld“, mit Dr. Hendrik Leber, Gründer und Fondsmanager der unabhängigen Fondsgesellschaft ACATIS. Gemeinsam beleuchten sie die wichtigsten Trends der Kapitalmärkte und diskutieren die Bedeutung von Value Investing in der heutigen Zeit. Wie können Anleger langfristig erfolgreich investieren? Welche Chancen und Risiken bieten aktuelle Marktbedingungen?



## Was heißt Value Investing und wie kann ein Anleger von dieser Strategie profitieren?

Dr. Hendrik Leber erklärt Value Investing als das gezielte Kaufen unterbewerteter Aktien mit großem Aufholpotenzial. Geduld ist entscheidend: Manche Firmen entwickeln sich stetig, andere bieten langfristig hohe Renditen. Durch kluge Auswahl und langfristiges Halten guter Titel können Anleger jährliche Renditen von fünf bis zehn Prozent erzielen – eine bewährte Strategie für Vermögensaufbau.



QR-Code scannen und im Video renditestarke Strategien für turbulente Zeiten erfahren.

## Welchen Einfluss nimmt Künstliche Intelligenz auf das Investment?

Künstliche Intelligenz (KI) verändert auch die Finanzwelt. ACATIS war 2017 die erste Fondsgesellschaft mit einem KI-basierten Fonds. Die Technologie vergleicht Millionen von Unternehmensdaten, analysiert Umsatz, Gewinn und Börsenwert und identifiziert die besten Aktien in jeder Branche. So entsteht ein optimales Portfolio, das Anlegern überdurchschnittliche Renditen ermöglicht. KI arbeitet präzise und erkennt Zusammenhänge, die für Menschen schwer überschaubar sind. Dennoch bleibt der Mensch wichtig: Die Kombination aus KI und menschlicher Expertise liefert die besten Ergebnisse. Anleger profitieren von der Effizienz der KI und der Erfahrung des Fondsmanagements – ein klarer Vorteil für langfristigen Erfolg.



QR-Code scannen und im Video erfahren, welche entscheidende Rolle KI beim Investieren spielt.

## Ist Nachhaltigkeit noch ein Thema für Anleger?

Nachhaltigkeit bleibt ein zentrales Thema. Bei ACATIS wird dies ernst genommen, indem die Wünsche der Kunden direkt berücksichtigt werden. Themen wie Tierversuche, Atomkraft oder Ölbohrungen in der Arktis fließen in die Fondsstrategie ein, sofern sie für die Mehrheit der Anleger wichtig sind.

Besonders interessant sind Unternehmen, die aktiv zur Verbesserung der Welt beitragen, etwa im Plastikrecycling oder mit innovativen Technologien wie Methanogas-Rückgewinnung aus Müllkippen. Ein Beispiel ist Waga Energy, die Methan aus Deponien extrahiert und ins Gasnetz einspeist. Solche Firmen zeigen langfristiges Wachstumspotenzial. Anleger können mit Geduld nicht nur Renditen erzielen, sondern auch aktiv zur Nachhaltigkeit beitragen.



QR-Code scannen und im Video erfahren, warum Nachhaltigkeit noch ein großes Potenzial hat.

## Wie löst man das Altersvorsorgeproblem als Endanleger?

Herr Dr. Leber erklärt, dass für eine sichere Altersvorsorge Realismus entscheidend ist. Mit 50 Jahren hat man noch rund 35 Lebensjahre vor sich, und auf die gesetzliche Rente allein kann man sich nicht verlassen. Die Lösung liegt in einer frühen, aktiven Vorsorge. Besonders empfehlenswert sind Investitionen in Aktien oder Aktienfonds, die jährliche Renditen von fünf bis zehn Prozent bieten und langfristig hohe Wertzuwächse ermöglichen. Zinspapiere, die nur drei bis vier Prozent bringen, reichen nicht aus, um reich zu werden. Geduld ist ebenfalls wichtig: Langfristiges Halten und seltenes Eingreifen führt zu maximalen Erträgen. Am besten startet man schon mit 20 Jahren.



QR-Code scannen und im Video erfahren, wie man das Thema Altersvorsorge angehen kann.

## Wie werden sich die Finanzmärkte 2025 entwickeln und was sollte ein Anleger wissen?

Für 2025 empfiehlt Dr. Hendrik Leber Anlegern, in breit aufgestellte, internationale Aktienfonds zu investieren, um von globalen Wachstumschancen zu profitieren. Regionen wie die USA, Europa und Japan entwickeln sich oft unterschiedlich, weshalb eine breite Diversifikation sinnvoll ist. Wichtig ist Geduld: Häufiges Kaufen und Verkaufen führt meist zu Verlusten.

Politische Ereignisse wie ein möglicher positiver Börseneffekt durch Trump sollten Anleger nicht überbewerten. Gute Unternehmen überstehen langfristig selbst schwierige geopolitische Zeiten. Der Schlüssel zum Erfolg liegt darin, zu investieren, ruhig zu bleiben und den Unternehmen Zeit zur Entwicklung zu geben. »



QR-Code scannen und im Video erfahren, wo der Trend in den Finanzmärkten in 2025 sein wird.



Bilder: © Mein Geld Medien

› Dr. Hendrik Leber, Gründer und Fondsmanager der unabhängigen Fondsgesellschaft ACATIS im Gespräch mit Isabelle Hägewald

**Was macht eine gute Fondsgesellschaft aus? Wo liegen die Vorteile für den Anleger?**

Dr. Hendrik Leber erklärt, dass Unabhängigkeit und Qualität entscheidend für eine gute Fondsgesellschaft sind. Als unabhängiges Haus agiert ACATIS frei von Bankvorgaben und sucht weltweit nach den besten Aktien, um maximale Performance zu erzielen. Diese Freiheit und der breite Analyseansatz garantieren Anlegern optimale Diversifikation und Zugang zu globalen Chancen.

Ein weiteres Merkmal ist Transparenz: ACATIS erklärt offen, warum bestimmte Aktien gekauft oder verkauft werden, und beantwortet Kundenanfragen schnell und verständlich. Diese Nähe und Klarheit schaffen Vertrauen, das in der Vermögensverwaltung unerlässlich ist. Anleger profitieren somit von Qualität, Innovation und einer partnerschaftlichen Kommunikation.



QR-Code scannen und im Video erfahren, wie man eine seriöse und erfolgreiche Fondsgesellschaft erkennt.

**Sind ETFs die richtige Investitionslösung für den Anleger?**

Herr Leber ist der Meinung, dass ETFs, insbesondere solche auf dem MSCI World Index basierende, aktuell beliebt sind, da sie einfach, günstig und breit diversifiziert sind. Doch Dr. Hendrik Leber warnt vor Risiken: ETFs bilden den Markt ab, bieten aber keinen Schutz bei Rückgängen. Große Indizes könnten stagnieren, während kleinere, wachstumsstarke Unternehmen außerhalb des Index bessere Chancen bieten. Anleger sollten überlegen, ob ein aktiv gemanagter Fonds, der gezielt nach unterbewerteten Titeln sucht, langfristig mehr Potenzial bietet. Diversifikation und eine kluge Auswahl abseits der Masse sind Schlüssel für nachhaltigen Erfolg.



QR-Code scannen und im Video erfahren, wie man ETF am besten für sich nutzen kann.

**Herr Dr. Leber, was sind Ihre Schwerpunkte für 2025?**

Für 2025 stehen drei große Themen im Fokus: Künstliche Intelligenz, Gesundheit und Infrastruktur. Künstliche Intelligenz wird zunehmend in die Investmentprozesse integriert, um Daten aus verschiedenen Quellen zu kombinieren und bessere Entscheidungen zu treffen. Im Gesundheitssektor eröffnen neue Lösungen spannende Investitionsmöglichkeiten, besonders für Anleger, die langfristig von der Alterung der Bevölkerung profitieren möchten. Zudem bietet die Infrastruktur wie etwa der Ausbau von Stromnetzen und Transportnetzen ebenfalls Potenzial für rentable Investments. Diese Themen werden 2025 eine zentrale Rolle in den Anlagestrategien spielen.



QR-Code scannen und im Video erfahren, wo erfolgreiche Fondsmanager ihren Fokus legen.

Bilder: © Mein Geld Medien



Marketing-Anzeige

# UNSER RENTENFONDS: LF – SUSTAINABLE YIELD OPPORTUNITIES



## RENDITE OPPORTUNITÄTEN NACHHALTIGKEIT

Unsere Innovationskraft und Lösungskompetenz leisten einen aktiven Beitrag für nachhaltiges Investieren. So können wir eine ausgezeichnete LAIQON FondsFamilie für Sie und Ihre Kunden anbieten.

Erfahren Sie mehr über LAIQON und treten Sie mit uns in Kontakt unter [laiqon.com/kontakt](https://laiqon.com/kontakt)

**LAIQON**  
Wealth. Next Generation.

Die Kapitalanlage ist mit Risiken verbunden. Mehr zu den Risiken und unseren rechtlichen Hinweisen finden Sie auf <https://laiqon.com/rechtliche-hinweise> LAIQON Solutions GmbH, An der Alster 42, 20099 Hamburg „LAIQON“ ist eine Wortmarke der LAIQON AG, Hamburg, die im Register des Deutschen Patent- und Markenamt eingetragen ist.

# Champions Tour HANSAINVEST 2025

## VERANSTALTUNG

# HANSAINVEST und die HANSA ChampionsTour

Die HANSAINVEST Hanseatische Investment-GmbH ist eine Institution im deutschen Fondsmarkt. Gegründet wurde sie im Jahr 1969 von der IDUNA Leben und der Vereinsbank Hamburg. Seit 1991 ist sie eine 100%-ige Tochter der SIGNAL IDUNA Gruppe. 2002 trat HANSAINVEST erstmals als Service-KVG auf und administriert seitdem Fonds für Dritte. Mehr als 500 Fonds werden aktuell betreut, 41 davon wurden im Laufe des letzten Jahres aufgelegt. Keine Frage, HANSAINVEST wächst und hat sich längst als die Service-KVG für die deutschen und aus dem Ausland nach Deutschland kommenden Fondsboutiquen etabliert. Womit die Brücke zur HANSA ChampionsTour geschlagen wäre. Die erste ChampionsTour veranstaltete Jürgen Dumschat, ebenfalls ein Urgestein der Branche, bereits im Jahr 2008. Die Hidden ChampionsTour ist inzwischen legendär, doch das wachsende Angebot der bei HANSAINVEST aufgelegten Fonds verlangte nach einer eigenen Plattform, um Finanzanlage-, Honorar- und Bankberatern, Vermögensverwaltern, Family Offices und Stiftungen oder auch Versicherungsmaklern mit Investment-Gewerbeerlaubnis eine Auswahl von Top-Fonds, eben die HANSA-Champions, zu präsentieren. So geht die HANSA ChampionsTour in diesem Jahr zum dritten Mal an den Start. Noch steht die endgültige Auswahl der Gesellschaften beziehungsweise Fonds nicht fest. Aber natürlich weiß man in der Branche selbst, dass es bei der Zusammensetzung der Tour-Teilnehmer beziehungsweise deren Fonds keine Kompromisse gibt. Die Vielfalt der nicht miteinander konkurrierenden, sondern sich allenfalls ergänzenden Fondskonzepte ist der Schlüssel zu einer gleichermaßen informativen wie unterhaltsamen Nachmittags-Veranstaltung, die am frühen Abend bei einem Get-together-Bufferet sowohl den Raum für Gespräche mit den Vertretern der präsentierenden Gesellschaften als auch zum Networking mit Kollegen bietet. Drei der teilnehmenden Gesellschaften beziehungsweise deren Fonds stellen wir Ihnen auf der nächsten Seite vor. Kein Zweifel: Es wird wieder spannend. •

JÜRGEN DUMSCHAT

# 2025

## DER KURZÜBERBLICK: DIE HANSAINVEST CHAMPIONSTOUR 2025

### HAC VermögensManagement AG

Die HAC VermögensManagement AG ist mit quantitativ gesteuerten Fonds am Start. Der **HAC Quant STIFTUNGSFONDS flexibel global LAC** (A143AL) wird von ständig weiterentwickelten Algorithmen gesteuert. Dies macht es schwer, den Fonds in eine bestimmte Kategorie einzuordnen. Über 300 Aktien mit einer durchschnittlichen Marktkapitalisierung von weniger als zehn Milliarden Euro und eine Ziel-Aktienquote von 80 Prozent sprechen für einen dynamischen Mischfonds. Die vergleichsweise geringen Drawdowns und die meist nur kurzen Underwater-Phasen lassen den Fonds jedoch eher moderat defensiv erscheinen. Urteilen Sie selbst. [www.hac-fonds.de/stiftungsfonds/](http://www.hac-fonds.de/stiftungsfonds/)

### Die GROHMANN & WEINRAUTER Institutional Asset Management GmbH

Der **AIRC BEST OF U.S.** USD folgt bei der Steuerung der US-Aktien- und Anleihequoten systematisch dem Verlauf der Märkte. Mit dem prozyklischen Ansatz liegt die Wertentwicklung der US-Dollar-Anteilsklasse über zehn Jahre in etwa beim Vierfachen des Durchschnitts globaler flexibler Mischfonds (Quelle: FWW). Die GROHMANN & WEINRAUTER Institutional Asset Management GmbH investiert regelbasiert in Aktien der drei großen US-Indices und steuert die Investitionsquote über Derivate in der Bandbreite von null bis 115 Prozent. Ein HANSA-Champion, der im Retailvertrieb (noch) weitgehend unbekannt ist. Das soll sich ändern. [www.grohmann-weinrauter.de/fondsmanagement/](http://www.grohmann-weinrauter.de/fondsmanagement/)

### ARTS Asset Management GmbH

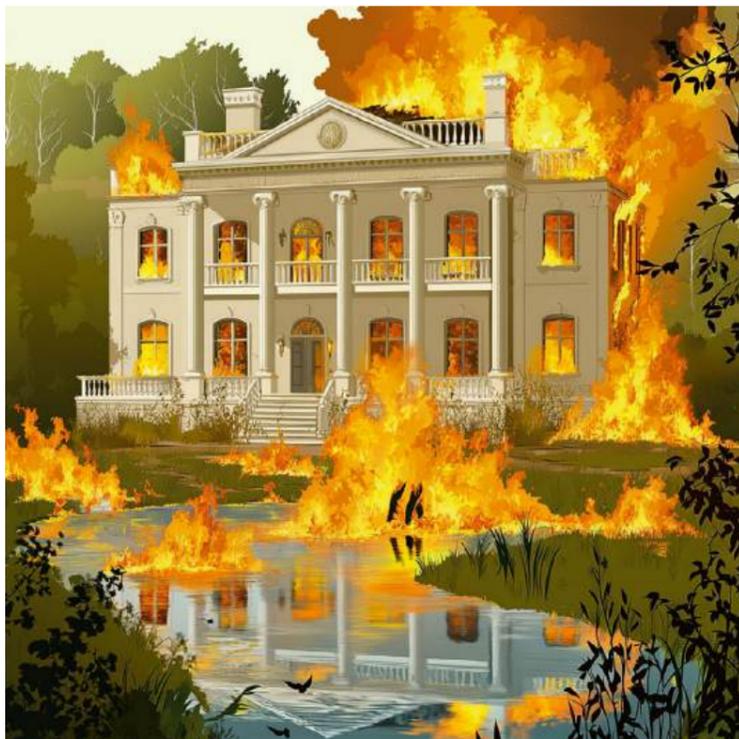
Die Anlagestrategie des **C-QUADRAT ARTS Total Return Flexible** (A0YJMJ) folgt einem prognosefreien Total-Return-Ansatz, der sich an keiner Benchmark orientiert. Investiert wird nicht in einzelne Aktien oder Anleihen, sondern in Investmentfonds. Das von ARTS Asset Management GmbH entwickelte vollautomatisierte Handelsprogramm mit seiner kurz- bis mittelfristig trendfolgenden Ausrichtung überwacht mehr als 10 000 Fonds. Investiert wird in die trendstärksten Branchen und Regionen, wobei der Aktienanteil bis zu 100 Prozent betragen kann. Bis zu fünf Prozent können auch in Kryptowährungen investiert werden. [www.arts.co.at/Funds/Fund/DE000A0YJMJ5](http://www.arts.co.at/Funds/Fund/DE000A0YJMJ5)

# ÜBERBLICK



KOLUMNE ROLAND KÖLSCH

# Nachhaltigkeit ist Wohlstandssicherung



**Roland Kölsch**

Der ehemalige Fondsmanager verantwortet beim gemeinnützigen Wissenschaftsverein F.I.R.S.T. u. a. das FNG-Siegel. Er ist seit 2005 im Bereich nachhaltiger Geldanlagen in Brüssel, Deutschland, der Schweiz und Paris aktiv und bringt seine Expertise aktuell auch in Arbeitsgruppen des Sustainable Finance-Beirats der Bundesregierung und der EU ein.

Die Waldbrände in und um Los Angeles: über 150 Milliarden Euro Schaden. Das Hochwasser an der Ahr: mindestens 40 Milliarden Euro Schaden. Die Hochwasser in Spanien: prognostizierter Rückgang des Wirtschaftswachstums um 0,2 Prozentpunkte. Geschätzte Gesamtkosten durch den Schwund an Tieren und Pflanzen: mehrere Billionen Euro jährlich. Ich erspare mir die Aufzählung zig weiterer Extremereignisse in kurzer Abfolge allein in den letzten drei Jahren.

Wer heute noch denkt, Nachhaltigkeit sei für Gutmenschen, Weltverbesserer, Idealisten und Esoterik-Schwurbler beziehungsweise ein Luxus-Problem, dem man sich widmen könne, wenn man genügend Vermögen hat, um spenden oder aus Gründen des guten Gewissens im Bio-Supermarkt einkaufen zu können, der ist wohl Opfer von bekannten psychologischen Verdrängungsprozessen in Anbetracht sich mittlerweile mit (Natur-) Gewalt Bahn brechender Wahrheiten.

Denn eine Hoffnung auf die „gute alte Zeit“ – die im Übrigen wohl nur für nostalgisch Verklärte wirklich in allen Belangen besser war – mit gefestigten Wahrheiten, sind Anker, die schon längst keinen Grund mehr finden. Und dass die eingangs aufgeführten Beispiele keine Panikmache oder vielleicht gar nichts mit der Erderwärmung und dem Verlust der Artenvielfalt zu tun habende Hirngespinnste des Kolumnisten sind, zeigt der jährlich auf dem Weltwirtschaftsforum veröffentlichte Global Risk Report. Unter den zehn größten Risiken der nächsten zehn Jahre sind fünf, mit Nachhaltigkeit verbundene Risiken und gleich vier belegen die ersten Plätze: Extreme Wetterereignisse, die Überschreitung planetarer Grenzen, der Verlust der biologischen Vielfalt und damit einhergehenden Zusammenbrüchen der Ökosysteme, das Erschöpfen natürlicher Ressourcen inklusive Wasserknappheit und Umweltverschmutzung allgemein sind laut 1400 Risikoexpert:innen und Entscheidungsträger:innen aus Wissenschaft, Wirtschaft und Politik aus der ganzen Welt die wichtigsten Bedrohungen für die globale Stabilität und unser aller Wohlergehen.



Quelle [https://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GRR24\\_Press%20release\\_DE.pdf](https://www3.weforum.org/docs/WEF_GRR24_Press%20release_DE.pdf)

Ohne nun moralisieren zu wollen: Solche, nicht von irgendwelchen „Nachhaltigkeits-Missionaren“ in die Welt gesetzten Warnhinweise, zeigen eines eindrücklich – und das übrigens schon seit Jahren, denn dies ist nicht der erste Bericht mit solch einer hohen Anzahl an Risiken, die nur durch mehr Nachhaltigkeitsbemühungen im Zaum gehalten werden können: Wenn wir als Menschheit unser bislang aufgebautes und bei aller Ungleichheit erzieltes durchschnittlich hohes Wohlstandsniveau nicht in vermutlich exponentieller Geschwindigkeit durch immer mehr aus dem Gleichgewicht geratene ökologische und damit einhergehenden sozialen Systemen im Domino-Effekt verlieren möchten, ist das Investieren in (mehr) Nachhaltigkeit DER entscheidende Faktor, um auch zukünftig Wohlstand genießen zu können. Es geht nicht darum, dass Investitionen für Umweltschutz erstmal wirtschaftlich erarbeitet werden müssen. Es geht darum, uns noch bewusster zu machen, dass es ohne eine intakte Umwelt erst gar nichts zu erwirtschaften gibt, da wir uns schlicht der eigenen Lebensgrundlage berauben. Ökonomie und Ökologie müssen also Hand in Hand gehen und es muss uns besser gelingen,

Wirtschaftswachstum von der Ausbeutung der Natur zu entkoppeln und die notwendige Transformation der Wirtschaft sozial ausgewogen zu meistern. Denn die Natur gehorcht physikalischen, nicht marktwirtschaftlichen Gesetzen und gibt uns Grenzen, nicht (verhandelbare) Ziele vor.

Nun ist Nachhaltigkeit für Anlegende kein Biss in den sauren Apfel und einen Bio-Apfel-Effekt überteuerter Finanzprodukte gibt es auch nicht. Nachhaltigkeit in der Geldanlage hat schon lange den empirischen Beweis angetreten, dass es nicht um Spenden, sondern um wettbewerbsfähige Renditen geht: Die europäische Wertpapieraufsichtsbehörde ESMA veröffentlichte zu Jahresbeginn erneut Statistiken, dass nachhaltige Aktienfonds eine bessere Rendite über die letzten fünf Jahre erzielten als ihre konventionellen Pendanten und wider Erwarten sogar etwas günstiger sind. Und der 10-Jahres-Performance-Chart zwischen dem konventionellen MSCI-Weltaktienindex und seiner Nachhaltigkeitsvariante (SRI) ergibt bei fast gleichem Risiko mehr als 20 Prozent Outperformance bei Berücksichtigung von Nachhaltigkeitskriterien (selbst unter Einbezug der schlimmen Jahre 2022 und 2024). Klar, vergangene Performance ist kein Garant für die Zukunft, aber große Sorgen vor einem finanziellen Nachteil im Vergleich zu einem „Weiter so“ mit konventionellen Geldanlagen sind nicht angebracht. Und wer sogar ganz konkrete Beiträge mit seiner Geldanlage zur nachweislichen Verbesserung von ökologischen und oder sozialen Problemen bewirken möchte, für den bieten sich Impact-Investments als wirkungsvollster Anlagestil des breiten Spektrums nachhaltiger Geldanlagen an. In puncto marktkonformer Renditen muss hier allerdings genau hingeschaut werden. •

**ROLAND KÖLSCH**

Bild: © Mein Geld Medien

# ETF NEWS



Bild: © Mein Geld Medien

## Markt für aktive ETFs nimmt Fahrt auf

Börsengehandelte, aktiv gemanagte Fonds rücken verstärkt in den Fokus von Fondsanbietern und Anlegern. Dies geht aus einer Studie der europäischen Ratingagentur Scope hervor. Sowohl das in aktiven ETFs verwaltete Vermögen als auch die Zahl der Produkthanbieter stiegen im vergangenen Jahr kräftig an. Während der Markt für aktive ETFs in den USA sehr viel weiter ist, steht man hierzulande noch am Anfang. In Europa liegt ihr Anteil am gesamten ETF-Markt Schätzungen zufolge bei zwei Prozent.

Aktive ETFs sind damit vorerst ein Nischenprodukt. Allerdings eines, dem Beobachter ein beachtliches Wachstumspotenzial zusprechen. Dafür gibt es vor allem zwei Gründe. Zunächst vereinen aktive ETFs die Chance auf Out-performance mit den Vorteilen von ETFs wie Kosteneffizienz, Transparenz oder fortlaufende Handelbarkeit. Zudem liegen sie im Interesse der Anbieter von aktiv gemanagten Fonds, für die passive ETFs eine erhebliche Herausforderung darstellen. Börsengehandelte, aktive ETFs bieten den Managern nun die Möglichkeit, ihre Produkte kostengünstiger zu vertreiben und so attraktiver für den Anleger zu machen. Scope erwartet daher in den kommenden Monaten ein „deutliches Wachstum“ des Anbieterkreises. Gegenwärtig vertreiben etwa 20 Anbieter rund 100 aktive ETFs in Deutschland.

Dass sich börsengehandelte, aktive Fonds für die Anbieter lohnen können, zeigt eine Untersuchung der Bank of America für den US-Markt, über die die „Financial Times“ berichtete. Die Bank wertete 121 Überführungen von US-Publikumsfonds in ETFs aus. In den zwei Jahren vor der Umwandlung erlitten die Fonds insgesamt Nettomittelabflüsse in Höhe von 150 Millionen US-Dollar. Die Situation drehte sich nach dem Wechsel in den ETF-Mantel. In den darauffolgenden zwei Jahren verzeichneten die nun börsengehandelten Fonds Zuflüsse in Höhe von 500 Millionen US-Dollar.

MEIN GELD



**BNP PARIBAS ASSET MANAGEMENT**

# Rekordabsätze für ETFs auf US-Aktien prägten den europäischen ETF-Markt im Jahr 2024

2024 konnte der europäische ETF-Markt mit 240 Milliarden Euro die höchsten bislang verzeichneten jährlichen Nettomittelzuflüsse aufweisen. Allein 96,2 Milliarden flossen in ETFs, die in US-Aktien investieren. Neben der guten relativen Wertentwicklung für US-Aktien gibt es weitere Gründe hierfür: Aktive Fondsmanager erzielen selten überzeugende Resultate am US-Aktienmarkt, wie Studien von S&P Global seit 2002 regelmäßig feststellen. Auch in der aktuellen Ausgabe kommt die SPIVA® U.S. MidYear 2024 Scorecard zu dem Ergebnis, dass ein Großteil der aktiv gemanagten Fonds mit dem jeweiligen Vergleichsindex nicht mithalten hat. Insbesondere galt dies für den amerikanischen Aktienmarkt: So performten 86 Prozent der amerikanischen aktiven Large-Cap Equity Fonds über einen Zeitraum von drei Jahren schlechter als der S&P 500 Index. Entsprechend haben ETFs auf den amerikanischen Aktienmarkt kontinuierlich an Beliebtheit gewonnen.

Neben dem Trend von aktiven zu passiven Fonds wächst auch der Trend zu nachhaltigen Investitionen. Die aktuelle Version der SPIVA Sustainability Scorecard per Ende September 2023 konnte zeigen, dass 91 Prozent der aktiven US Large Cap ESG Fonds im Drei-Jahres-Vergleich schlechter als der S&P 500 ESG Index abschnitten.

Der S&P 500 ESG Index, eine nachhaltige Variante des S&P 500, bietet Investoren langfristige Outperformance bei gleichzeitiger Berücksichtigung von ESG-Faktoren. In den letzten Jahren konnte die ESG-Variante des S&P 500 die herkömmliche Variante durchgehend übertreffen. Lediglich 2024 konnte der reguläre Index bestechen – was an den Vorbereitungen der Märkte auf die amerikanische Präsidentschaftswahl gelegen haben dürfte. Nachdem das Ergebnis der amerikanischen Wahl nun feststeht, ist zu erwarten, dass sich die Märkte zunehmend an die neuen Aussichten anpassen werden.

Jahresperformance Net Total Return in USD	2024	2023	2022	2021	2020	2019	2018
S&P 500 ESG Index (USD)	23,50 %	27,36 %	-18,08 %	31,22 %	19,13 %	32,54 %	-4,54 %
S&P 500 Index (USD)	24,50 %	25,67 %	-18,51 %	28,16 %	17,75 %	30,70 %	-4,94 %
<b>Performance-Differenz</b>	<b>-1,00 %</b>	<b>+1,70 %</b>	<b>+0,43 %</b>	<b>+3,06 %</b>	<b>+1,38 %</b>	<b>+1,84 %</b>	<b>+0,40 %</b>

Stand: 02.01.2025

Fondsdaten	S&P 500	S&P 500 ESG	MSCI USA ESG Min TE	MSCI USA SRI PAB	Sustainable US
ISIN	FR0011550185	IE0004J37T45	LU1291104575	LU1659681586	IE0000LVTJ08
WKN	A1W4DP	A3D571	A2ADB1	A2PGAL	A4OHTF
Ertragsverwendung	Thesaurierend	Thesaurierend	Thesaurierend	Thesaurierend	Thesaurierend
Währung	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR
Replikation	Synthetisch	Physisch	Physisch	Physisch	Physisch
Laufende Kosten	0,12 %	0,12 %	0,15 %	0,25 %	0,20 %
Verwaltetes Vermögen	3.026	605	312	108	91
Risikoindikator*	5	5	5	5	5

Stand: 02.01.2025

\*Risikoindikator:  
1: Niedrigeres Risiko;  
7: Höheres Risiko.  
Je höher das Risiko,  
desto länger der  
empfohlene Anlage-  
horizont

Anleger können mit dem BNP Paribas Easy S&P 500 ESG UCITS ETF nachhaltig in den amerikanischen Aktienmarkt investieren. Der ETF ist seit dem 27. Juni 2023 gelistet und ist thesaurierend. Er hat eine Gesamtkostenquote von 0,12 Prozent und repliziert den Index vollständig, indem er all seine Bestandteile erwirbt.

Vergleich zum Ausgangs-Index, dem MSCI USA Index, minimiert werden soll.

Der MSCI USA SRI PAB Index umfasst Aktien nach einem Best-in-Class-Ansatz mit hoher Selektivität, berücksichtigt deutlich mehr ESG-Kriterien als die anderen ESG-Indizes und erfüllt die Kriterien einer Paris-Aligned Benchmark im Einklang mit dem Pariser Klima-Abkommen.

### UNSER ANGEBOT FÜR ANLAGEN IN US-AKTIE MIT UND OHNE ESG-FILTER

BNP Paribas bietet Anlegern mehrere Möglichkeiten, in den US-Aktienmarkt zu investieren. Neben einem traditionellen Investment über den S&P 500 Index können Anleger aus einer Reihe von nachhaltigen Optionen wählen, um ihre unterschiedlichen ESG-Bedürfnisse bestmöglich zu berücksichtigen (siehe Tabelle oben).

Der Sustainable US-ETF basiert auf dem S&P 500 Index und verfolgt eine aktive Strategie, um das ESG-Profil im Vergleich zum Index zu verbessern. Hierfür werden mindestens 30 Prozent der Wertpapiere auf Grundlage der ESG-Scores ausgeschlossen und ein CO<sub>2</sub>-Fußabdruck angestrebt, der mindestens 50 Prozent niedriger ist als der des Indexes. •

#### CLAUS HECHER



**Claus Hecher**  
Regional ETF Head of Sales  
DACH & Nordics, BNP  
Paribas Asset Management

Der MSCI USA ESG Min TE Index besteht aus US-amerikanischen Unternehmen, die auf der Grundlage von ESG-Kriterien ausgewählt werden, wobei der Tracking Error im

#### ZUR PERSON

Claus Hecher leitet seit Juli 2016 den ETF-Vertrieb von BNP Paribas Asset Management im deutschsprachigen Raum und Skandinavien. Er war in seiner Berufslaufbahn fast 20 Jahre als Spezialist für Aktienderivate bei der Deutschen Bank AG, Bear Sterns und Natixis CIB tätig. 2008 wechselte Claus Hecher zu BlackRock und anschließend zu Natixis Global Asset Management, wo er den Vertrieb von ETFs in Deutschland und Österreich verantwortete.

Anzeige

**AMUNDI**

Mega Caps – ja oder nein?

Zwischen Wachstum und Risiko: Strategien für Anleger



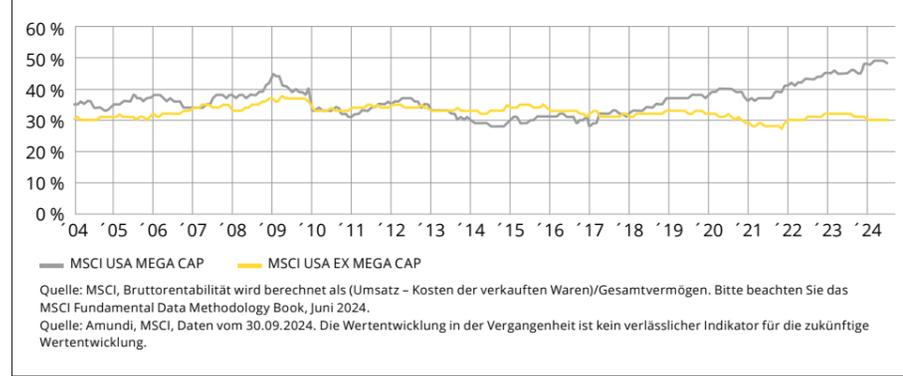
Der Aufstieg der Mega Caps hat den US-Aktienmarkt geprägt und bietet Anlegern sowohl Chancen als auch Risiken. Große Technologieunternehmen dominieren dank Innovation und Gewinnwachstum den Markt. Der MSCI USA Mega Cap Select Index erzielte in den letzten fünf Jahren eine jährliche Rendite von 18 Prozent, während der MSCI USA Index bei zehn Prozent lag. Diese Erfolge zeigen das Potenzial von Mega Caps, bergen jedoch Konzentrationsrisiken.

Das Kurs-Gewinn-Verhältnis des MSCI USA Mega Cap Select Index liegt bei 32, deutlich über dem Marktdurchschnitt von 23,6. Solch hohe Bewertungen machen diese Aktien anfällig für Korrekturen. Dennoch dominieren Mega Caps Schlüsselbranchen wie Technologie und Gesundheit, profitieren

von Trends wie Digitalisierung und Künstlicher Intelligenz und sind meist widerstandsfähiger in wirtschaftlich schwierigen Zeiten.

Um Risiken zu streuen, bietet der MSCI USA Ex Mega Cap Index eine Alternative. Er fokussiert auf kleinere und mittelgroße Unternehmen, die flexibler sind und bei Markterholungen oft ein höheres Kurspotenzial haben. 2023 erzielte der MSCI World Ex USA Index eine Rendite von 18,6 Prozent, was die Vorteile eines diversifizierten Ansatzes unterstreicht. Die Wahl zwischen Mega Caps und anderen Segmenten hängt von Zielen, Risikobereitschaft und Marktanalysen ab. ETFs wie der Amundi MSCI USA Mega Cap und der Amundi MSCI USA Ex Mega Cap bieten kosteneffiziente Zugänge zu US-Aktienmärkten.

Bruttorentabilität der MSCI USA Mega Cap- und MSCI USA ex Mega Cap-Indizes



**Thomas Wiedenmann**  
Leiter Amundi ETF,  
Indexing und Smart Beta –  
Deutschland, Österreich  
und Osteuropa

**Kontakt**  
Amundi ETF, Indexing & Smart Beta  
Telefon 0800 1111928  
info\_de@amundi.com  
www.amundietf.de

Anzeige





KOLUMNE GLOWS GLOSSAR

## Der etwas andere Ausblick auf das Jahr 2025!



### Detlef Glow

Leiter der Fondsanalyse für Europa, den Mittleren Osten und Afrika bei Lipper, dem größten Fondsanalysehaus der Welt

Für den Inhalt der Kolumne ist allein der Verfasser verantwortlich. Der Inhalt gibt ausschließlich die Meinung des Autors wieder, nicht die von Refinitiv oder der LSEG.

Ich gebe es zu, meine Einschätzung für die Aktienmärkte im Jahr 2024 war viel zu defensiv. Während die Aktienmärkte, insbesondere in den USA, aber auch der DAX und andere europäische Börsen im Laufe des Jahres immer wieder neue Höchststände erreichten, empfahl ich den Anlegern ein neutral ausgerichtetes Portfolio mit einer Kasse, die bei Kursrückgängen für Zukäufe genutzt werden sollte. Grundsätzlich keine schlechte Empfehlung, aber insgesamt zu defensiv. Allerdings muss man auch sagen, im Nachhinein weiß man es immer besser.

Wobei, wenn ein Anleger sein Portfolio auf Basis seiner persönlichen Risikotragfähigkeit neutral positioniert, dann hat er schon fast den möglichen Maximalertrag erzielt. Anders formuliert, wenn ein Investor innerhalb der Grenzen seiner strategischen Vermögensaufteilung die Basisaufteilung eingehalten hat, lag er in dem für das Jahr 2024 zu erwartenden Ertragsprofil. Natürlich kann man hier einzelne Vermögens- teile aus taktischer Sicht übergewichten, um so zu versuchen, einen Zusatzertrag zu erzielen. Dies kann aber zu einer erhöhten Schwankungsbreite (Volatilität) im Portfolio

führen. Aus meiner Sicht macht es daher mehr Sinn, Kursrückschläge für Nachkäufe zu nutzen und die entsprechenden Positionen im Laufe der Zeit wieder auf die neutrale Position zurückzuführen.

Insgesamt betrachtet könnte das Jahr 2025 ein schwieriges Jahr für Kapitalanleger werden. Denn es ist im Moment schwierig, die von dem neuen amerikanischen Präsidenten angekündigten Zölle und anderen Maßnahmen einzuordnen, da diesen Ankündigungen durchaus andere Taten folgen könnten. Zudem dürften die möglichen Auswirkungen der geopolitischen Spannungen im Mittleren Osten und Osteuropa weiterhin die Lage auf dem

Kapitalmarkt belasten. Außerdem könnte eine erneut anziehende Inflation im Jahr 2025 ein Thema werden, auf das die Zentralbanken reagieren müssen.

Was bedeutet dies jetzt für das Jahr 2025? Aufgrund der vielen Unbekannten bietet es sich auch im diesem Jahr an, sein Portfolio neutral zu positionieren und mögliche Kursrückschläge für Nachkäufe zu nutzen. Da es derzeit aufgrund der invertierten Zinsstrukturkurve in der Eurozone attraktiver ist, Kapital am kurzen Ende der Zinsstrukturkurve anzulegen als am langen, sollte die für Nachkäufe benötigte Kasse den meisten Investoren zur Verfügung stehen.

DETLEF GLOW



Bild: © Mein Geld Medien

FONDSÜBERBLICK

# Mein Geld Fondsanalyse

Die nachfolgenden Seiten zeigen die 25, gemessen an der Wertentwicklung über drei Jahre, besten Fonds der Anlagekategorien

**ANLAGEKATEGORIEN**

- Aktien Global
- Aktien Europa
- Aktien Deutschland
- Aktien Schwellenländer (Emerging Markets)
- Aktien Asien Pazific
- Aktien Nordamerika
- Anleihen Euro
- Anleihen Global
- Anleihen Schwellenländer (Emerging Markets) Global
- Mischfonds ausgewogen Global
- Mischfonds konservativ Global
- Mischfonds flexibel Global

Bei dieser Auswertung werden alle Hauptanteilsklassen der Fonds in den jeweiligen Anlagekategorien berücksichtigt, die zum Zeitpunkt der Analyse mindestens eine dreijährige Historie besitzen und über eine Vertriebszulassung in Deutschland verfügen. Zusätzlich müssen die Fonds in der entsprechenden Anteilsklasse ein verwaltetes Vermögen von mindestens 50 Millionen Euro aufweisen. Investmentfonds, die nur für institutionelle Anleger bestimmt sind, wurden von den Auswertungen ausgeschlossen.

**DEFINITIONEN**

**Fondsname**  
Name des Investmentfonds gemäß der Lipper Datenbank.

**ISIN Nummer**  
Die internationale Wertpapieridentifikationsnummer wird nur einmal vergeben und ist somit ein einzigartiges Identifikationsmerkmal.

**Verwaltetes Vermögen**  
Das verwaltete Vermögen der jeweiligen Hauptanteilsklasse der Fonds wird unabhängig von der jeweiligen Fondswährung in Euro umgerechnet und in der Einheit Millionen Euro dargestellt.

**Wertentwicklung**  
Die Wertentwicklung über ein, drei und fünf Jahre wird auf Basis der jeweiligen Nettoinventarwerte (NAV) am Anfang und am Ende der Betrachtungsperiode berechnet.

Zusätzlich fließen alle Ausschüttungen als Wiederanlage in die Berechnungen ein. Ausgabebeschläge und für den Anleger auftretende Kosten werden bei dieser Auswertung nicht berücksichtigt.

**Maximaler Verlust (Maximum Drawdown) 5 Jahre**

Der Maximum Drawdown stellt den maximalen Verlust, den ein Investor in der untersuchten Fünf-Jahres-Periode tragen musste, in Prozent dar. Diese Kennzahl ist ein Risikomaß, das Investoren hilft, Investmentfonds zu finden, die während der in dem jeweiligen Betrachtungszeitraum aufgetretenen negativen Marktphasen in der Lage waren, Verluste zu begrenzen.

**Schwankungsbreite (Volatilität) 5 Jahre**

Die Volatilität ist ein Risikomaß, mit dem die Schwankungsbreite der Wertentwicklung des jeweiligen Fonds um ihren Mittelwert gemessen wird. Hierbei gelten Fonds mit einer höheren Volatilität als entsprechend risikoreicher als Fonds mit einer niedrigen Volatilität.

**Risikoadjustierte Rendite (Sharpe Ratio) 5 Jahre**

Die Sharpe Ratio stellt dar, wie viel Mehrertrag die Anleger mit dem übernommenen Risiko (Volatilität), annualisiert über einen Zeitraum von fünf Jahren im Verhältnis zu einer risikolosen Anlage (Euribor drei Monate), erzielen konnten. Bei der Sharpe Ratio ist zu berücksichtigen, dass diese Kennzahl bei negativen Werten keine Aussagekraft besitzt.



**AKTIEN GLOBAL**

Fondsname	ISIN Code	Fondsvermögen (in Mio. Euro)	Wertentwicklung			Schwankungsbreite 5 Jahre (Volatilität)	Maximaler Verlust 5 Jahre (Maximum Drawdown)	Sharpe Ratio 5 Jahre
			1 Jahr	3 Jahre	5 Jahre			
Robeco QI Global Developed Active Equities S EUR	LU2012947540	154,87	32,29	42,72	89,60	16,44	-25,61	0,69
Neuberger Berman Glo Equity Megatrends USD A Acc	IE00BFMHRM44	155,87	30,69	40,19	82,57	19,12	-24,96	0,55
Allianz Best Styles Global AC Equity PT6-EUR	LU1254140442	91,81	28,80	39,46	89,64	14,93	-22,36	0,77
FAST - Global A-PF-ACC-USD	LU0966156126	140,65	0,74	39,45	76,85	21,99	-32,12	0,45
Long Term Invest Fd (SIA)-Classic EUR	LU0244071956	82,06	11,70	39,31	58,57	23,35	-38,04	0,33
PineBridge Global Focus Equity L Acc USD	IE0033528617	1372,25	27,76	37,98	109,63	17,17	-19,98	0,79
Allianz Best Styles Global Equity A (EUR)	LU1075359262	68,26	29,37	37,03	83,74	15,32	-22,03	0,71
Jupiter Merian World Equity Fund L USD Acc	IE0005263466	166,41	28,15	36,93	90,08	15,32	-21,41	0,75
JPM Global Select Equity A Acc USD	LU0070217475	654,30	22,66	34,22	91,74	15,93	-21,15	0,74
Deka-GlobalChampions CF	DE000DK0ECU8	9003,70	31,49	34,17	83,57	13,66	-17,92	0,80
UniFavorit: Aktien	DE0008477076	4837,57	29,92	32,95	82,41	15,44	-18,06	0,70
iShares Developed World Index Flex Acc USD	IE00B616R411	4611,76	26,71	32,69	85,99	15,41	-19,75	0,72
Siemens Global Equities EUR	DE000A14XPG3	290,66	27,91	32,59	85,79	15,56	-19,80	0,72
Quantex Global Value Fund Klasse CHF R	LI0042267281	1525,20	8,65	32,56	108,12	16,08	-17,69	0,85
Dimensional Global Value Fund EUR Acc	IE00B60LX167	145,28	18,15	32,47	54,88	18,85	-31,67	0,39
Northern Trust World Custom ESG Eq Idx C EUR Dis	IE00BGSHCQ40	70,70	27,12	32,25	88,58	15,58	-19,24	0,74
BSF Systematic ESG World Equity A2 USD	LU1254583351	90,74	27,10	32,22	89,14	15,46	-19,91	0,75
LLB Aktien Global Passiv (USD) Klasse P	LI0386670561	339,32	26,58	32,20	83,07	15,47	-19,66	0,70
Fidelity MSCI World Index P EUR Acc	IE00BYX5NX33	892,45	26,48	32,11	83,88	15,45	-19,71	0,71
AB SICAV I-Low Volatility Equity PFA USD	LU0861579265	937,95	23,47	32,10	63,11	12,89	-18,20	0,66
Pictet-Digital-P USD	LU0101692670	319,53	33,08	32,09	68,18	18,50	-38,31	0,50
Vanguard Global Stock Index USD Acc	IE00B03HD209	8515,91	26,50	31,79	83,41	15,48	-19,78	0,70
JPM Global Focus D Acc EUR	LU0168343274	725,51	22,65	31,64	86,47	16,47	-21,33	0,68
Waverton Global Equity A GBP	IE00B1RMYD64	304,72	23,22	31,29	76,50	13,33	-19,43	0,76
Robeco Sust Global Stars Eq EUR E	NL0000289783	4396,94	28,84	31,18	98,13	14,89	-15,73	0,84

**AKTIEN EUROPA**

Alken European Opportunities R	LU0235308482	119,90	13,22	33,86	43,98	19,31	-27,63	0,31
M&G (Lux) European Strategic Value EUR A Acc	LU1670707527	2270,03	14,97	32,84	52,80	17,94	-29,61	0,40
Dimensional European Value EUR Acc	IE00B1W6CW87	74,05	12,37	31,36	52,00	20,57	-31,97	0,34
Wellington Strategic European Equity EUR D AccU	IE00B8BPMF80	217,19	17,72	26,81	59,03	15,50	-20,33	0,52
DNCA Value Europe C	FR0010058008	241,48	13,08	26,48	30,53	19,29	-31,41	0,21
Magallanes Value Investors UCITS-Europan Eq R	LU1330191542	268,12	-2,18	24,53	47,53	21,00	-31,99	0,31
JPM Europe Strategic Value A Dist EUR	LU0107398884	582,22	13,35	23,89	32,71	21,22	-35,37	0,20
JPM Europe Equity Plus A perf Acc EUR	LU0289089384	359,54	17,24	22,51	49,92	16,93	-26,90	0,40
BGF European Value A2 EUR	LU0072462186	219,33	12,06	21,74	52,66	17,87	-25,18	0,40
Goldman Sachs Mlt-Mgr Europe Equity PFP Acc EUR	LU0394651326	112,23	12,48	19,91	45,42	17,77	-26,72	0,35
Franklin Mutual European A (acc) EUR	LU0140363002	259,10	9,55	19,56	24,32	19,27	-34,12	0,16
THEAM QUANT Equity Europe Guru C Cap	LU1235104293	108,68	10,26	19,34	36,36	16,37	-25,37	0,29
Multi Manager Access - European Equities F	LU0245618367	192,79	12,66	18,86	51,25	16,58	-24,55	0,42
M&G (Lux) Pan European Sust Paris Algn EUR A Acc	LU1670716437	367,53	10,11	17,13	42,44	17,22	-25,00	0,34
UniValueFonds: Europa A Dis	LU0126314995	82,05	5,86	16,89	35,84	18,32	-27,53	0,26
ODDO BHF Metropole Selection A	FR0007078811	101,17	5,16	16,36	29,87	22,46	-31,53	0,18
BNP Paribas Sust Europe Mlt-Fctr Eq Classic Cap	LU1956135328	66,67	11,47	16,27	33,73	16,39	-26,81	0,27
CSIF (Lux) Equity EMU Blue DB EUR	LU1871076953	1341,72	10,04	15,63	41,05	18,01	-25,03	0,31
LINGOHR-EUROPA-SYSTEMATIC-INVEST	DE0005320097	58,34	8,85	15,20	14,50	24,02	-40,53	0,06
BNP Paribas Sust Europe Value Classic Cap	LU0177332227	189,57	9,87	15,08	24,44	19,25	-30,68	0,16
CSIF (Lux) Equity Europe DB EUR	LU1871077506	94,30	8,92	15,02	39,87	15,51	-22,53	0,35
Vanguard European Stock Index USD Acc	IE0002639551	144,06	8,86	14,75	39,51	15,55	-22,60	0,35
Sparinvest-European Value EUR R	LU0264920413	242,02	9,53	14,71	35,70	19,07	-29,20	0,25
Fidelity MSCI Europe Index P EUR Acc	IE00BYX5MD61	62,77	8,86	14,70	39,13	15,58	-22,67	0,34
Amundi Funds European Equity Value - A EUR (C)	LU1883314244	320,65	5,68	14,40	25,76	21,15	-32,77	0,15

Quelle: LSEG Lipper, Alle Daten in Euro, Alle Daten per 31.12.2024

© 2025 Refinitiv. Alle Rechte vorbehalten. Es ist verboten, Lipper Daten ohne schriftliche Genehmigung von Refinitiv zu kopieren, veröffentlichten, weiterzugeben oder in anderer Weise zu verarbeiten. Weder Refinitiv, noch ein anderes Mitglied der Refinitiv Gruppe oder deren Datenlieferanten haften für fehlerhafte oder verspätete Datenlieferungen und die Folgen die daraus entstehen können. Die Berechnung der Wertentwicklungen durch Refinitiv erfolgt auf Basis der zum Zeitpunkt der Berechnung vorhandenen Daten und muß somit nicht alle Fonds beinhalten, die von Refinitiv beobachtet werden. Die Darstellung von Wertentwicklungsdaten ist keine Empfehlung für den Kauf oder Verkauf eines Fonds oder eine Investmentempfehlung für ein bestimmtes Marktsegment. Refinitiv analysiert die Wertentwicklung von Fonds in der Vergangenheit. Die in der Vergangenheit erzielten Ergebnisse sind keine Garantie für die zukünftige Entwicklung eines Investmentfonds. Refinitiv und das Refinitiv Logo sind eingetragene Warenzeichen. Weitere Informationen zu Refinitiv und den Dienstleistungen von Refinitiv finden Sie auf unserer öffentlichen Internetseite www.refinitiv.com

AKTIEN DEUTSCHLAND

Fondsname	ISIN Code	Fondsvermögen (in Mio. Euro)	Wertentwicklung			Schwankungs- breite 5 Jahre (Volatilität)	Maximaler Verlust 5 Jahre (Maximum Drawdown)	Sharpe Ratio 5 Jahre
			1 Jahr	3 Jahre	5 Jahre			
Monega Germany	DE0005321038	62,32	16,36	19,31	39,27	18,87	-25,21	0,28
UBS(D)Aktienfonds - Special I Deutschland	DE0008488206	98,13	13,45	16,14	28,91	19,78	-29,05	0,19
MEAG Prolinvest A	DE0009754119	391,49	15,02	13,84	27,72	19,54	-26,55	0,18
Allianz Vermoegensbildung Deutschland - A - EUR	DE0008475062	800,93	9,38	11,87	27,31	19,96	-28,20	0,18
HANSAsecur	DE0008479023	113,82	8,01	10,96	28,06	18,84	-26,40	0,19
Fidelity Funds - Germany A-EUR	LU0048580004	409,93	16,72	10,94	22,87	18,58	-28,30	0,15
Deka-Nachhaltigkeit Aktien Deutschland TF	LU2339811841	514,53	11,60	7,57				
DekaFonds CF	DE0008474503	5287,10	10,89	7,21	22,38	19,68	-28,57	0,14
UniNachhaltig Aktien Deutschland	DE0009750117	961,95	14,83	6,34	24,44	19,57	-27,11	0,16
Deka-Deutschland Aktien Strategie	DE0008479288	70,95	10,72	6,13	28,04	19,25	-27,43	0,19
DWS German Equities Typ O	DE0008474289	379,91	9,94	5,59	28,69	21,03	-28,85	0,18
SEB Aktienfonds	DE0008473471	353,39	10,09	5,45	20,46	19,44	-28,83	0,12
LBBW Aktien Deutschland	DE0008484650	97,65	8,13	2,86	18,84	18,85	-26,47	0,12
MB Fund - Max Value B	LU0121803570	81,63	-1,56	1,37	1,59	21,64	-36,37	-0,04
Amundi German Equity A ND	DE0009752303	90,53	4,46	0,89	16,03	18,62	-27,57	0,09
ODDO BHF German Equities DR-EUR	DE0008478058	839,35	9,47	0,84	15,87	18,02	-29,71	0,09
DWS ESG Investa LD	DE0008474008	3522,43	9,16	0,61	25,05	22,83	-32,40	0,14
Baloise-Aktienfonds DWS	DE0008474057	471,97	4,91	-0,37	21,99	18,66	-25,93	0,14
DWS Deutschland LC	DE0008490962	2975,63	8,21	-1,43	18,60	23,55	-34,85	0,09
Mediolanum Germany Equity L - A Units	IE0004457085	78,30	8,84	-2,32	14,91	22,33	-34,04	0,07
UniFonds	DE0008491002	2827,12	15,62	-2,40	15,96	19,71	-34,28	0,09
UniFonds -net-	DE0009750208	832,52	15,35	-2,87	12,65	19,58	-34,39	0,06
Concentra - A - EUR	DE0008475005	2003,31	9,16	-3,25	20,60	19,73	-34,70	0,12
Allianz Thesaurus - AT - EUR	DE0008475013	153,56	8,89	-3,79	17,43	19,63	-34,72	0,10
Allianz Adifonds - A - EUR	DE0008471038	192,55	8,87	-3,84	17,40	19,63	-34,71	0,10

AKTIEN SCHWELLENLÄNDER

BSF Emerging Markets Equity Strat A2 USD	LU1289970086	71,93	4,43	35,57	25,27	20,62	-32,35	0,16
Evli Emerging Frontier B	FI4000066915	315,90	26,56	31,23	109,61	20,36	-34,67	0,64
Schroder ISF Emerging Markets Value B Acc USD	LU2180923737	139,01	14,35	22,55				
Robeco QI Emerging Markets Active Equities D EUR	LU0329355670	88,80	19,90	21,28	43,45	14,62	-23,40	0,40
Robeco QI Emerging Conservative Equities D EUR	LU0582533245	65,72	15,08	20,33	25,49	11,68	-23,77	0,27
CC&L Q Emerging Markets Equity UCITS Acc A US\$	IE00BMGM5752	1080,62	21,98	19,61				
Dimensional Emerging Markets Value EUR Acc	IE00B0HCGV10	664,51	12,90	18,99	34,72	16,45	-30,65	0,28
Acadian Emerging Markets Equity UCITS II A USD	IE00BH7Y7K21	382,36	19,87	17,62	38,82	14,73	-22,38	0,35
M&G (Lux) Global Emerging Markets USD A Acc	LU1670624664	135,63	11,43	17,58	23,55	18,56	-31,92	0,15
Allianz Global Emerging Markets Eq Div A-EUR	LU1254138628	64,25	19,82	17,11	40,32	14,45	-19,52	0,38
Causeway Emerging Markets UCITS EUR	IE00BWT3P209	71,77	23,36	16,89	30,24	15,09	-24,16	0,26
GQG Partners Emerging Markets Equity A USD Acc	IE00BYW5Q130	97,40	12,27	13,05	45,02	13,73	-20,25	0,45
Evli GEM B	FI4000153697	215,14	10,53	11,66	31,01	16,65	-28,13	0,24
RBC Funds (Lux) Emerging Markets Equity A USD C	LU0953692513	959,64	12,14	7,04	14,26	14,14	-21,25	0,10
Nordea 2 - Emerging Markets Enhanced Equity BP EUR	LU1648400189	55,86	15,32	5,56	14,02	14,71	-23,94	0,09
Global Advantage Funds Ligohr Em Mkts Val R	LU0047906267	50,66	2,21	5,43	17,48	15,61	-25,31	0,12
Lazard EM Equity Advantage C Acc GBP	IE00BGYBSS48	114,21	17,64	4,40	21,48	14,64	-24,43	0,18
iShares Emerging Markets Index Flex Acc USD	IE00B3D07N99	1428,86	15,41	4,03	17,20	15,13	-23,97	0,12
JOHCM Global Emerging Markets Opportunities B GBP	IE00B41RZ573	259,05	12,37	3,67	19,83	14,90	-22,57	0,16
Fidelity Global Emerging Markets Equity G-ACC-EUR	IE00BFMDRG61	53,32	15,82	3,65	22,21	17,91	-33,53	0,15
AB FCP II-Emerging Markets Value Pf A USD	LU0474345724	253,17	11,41	3,30	14,42	17,64	-28,51	0,08
DWS Global Emerging Markets Equities ND	DE0009773010	107,10	13,31	3,13	5,84	15,22	-28,17	-0,01
Vanguard Emerging Markets Stock Index EUR Inv	IE0031786142	326,08	14,79	2,83	16,32	15,00	-23,59	0,12
RBC Funds (Lux) Emerging Markets Value Eq A USD C	LU1217269049	119,76	11,00	2,82	21,59	16,90	-25,80	0,15
Amundi Funds New Silk Road - A EUR (C)	LU1941681014	201,39	19,27	2,79	31,60	15,20	-24,47	0,28

Quelle: LSEG Lipper, Alle Daten in Euro, Alle Daten per 31.12.2024

AKTIEN ASIEN PAZIFIC

Fondsname	ISIN Code	Fondsvermögen (in Mio. Euro)	Wertentwicklung			Schwankungs- breite 5 Jahre (Volatilität)	Maximaler Verlust 5 Jahre (Maximum Drawdown)	Sharpe Ratio 5 Jahre
			1 Jahr	3 Jahre	5 Jahre			
Robeco Asia-Pacific Equities D EUR	LU0084617165	181,79	18,24	19,70	36,30	13,43	-22,17	0,36
NT Pac Cust ESG Eq Idx UCITS FGR E EUR Dis	NL0013216567	447,72	14,91	17,24	34,13	13,38	-18,03	0,34
DWS ESG Top Asien LC	DE0009769760	1888,50	19,62	7,11	26,42	13,40	-23,61	0,26
Vitruvius Asian Equity B USD	LU0479425513		12,02	5,05	63,37	15,07	-20,52	0,56
Mediolanum Pacific Equity L A Units	IE0004878520	325,90	15,01	-0,28	15,07	13,28	-22,53	0,12
Mediolanum Pacific Collection L A	IE0005372309	160,48	14,72	-3,02	12,49	13,49	-22,42	0,08
Allianz Oriental Income AT (USD)	LU0348784397	193,97	7,50	-3,12	54,22	18,06	-23,92	0,41
UniAsia Acc	LU0037079034	222,76	20,39	-3,43	15,02	14,10	-28,80	0,11
UniAsiaPacific A Dis	LU0100937670	391,88	19,14	-3,70	10,76	15,49	-30,08	0,05
NEF - Pacific Equity R	LU0140696401	174,65	10,45	-5,82	17,16	17,94	-27,49	0,10
JPM Pacific Equity A Dist USD	LU0052474979	717,17	15,62	-7,55	18,62	14,56	-26,47	0,15
Galileo Asia Fund A (USD)	CH0258835005	92,51	7,13	-12,28	11,40	20,30	-28,57	0,04
Fidelity Funds - Pacific A-USD	LU0049112450	385,36	7,87	-13,97	11,55	17,55	-29,60	0,05
Comgest Growth Asia USD Acc	IE00BQ3D6V05	69,36	10,66	-14,78	4,60	14,65	-34,70	-0,03
BNP Paribas Green Tigers Classic EUR Cap	LU0823437925	262,32	9,38	-17,03	18,03	15,92	-29,64	0,13

AKTIEN NORDAMERIKA

Loomis Sayles U.S. Growth Equity Fund R/A (USD)	LU1429558221	381,29	41,69	55,51	131,82	18,77	-24,04	0,84
JPM America Equity A Dist USD	LU0053666078	940,73	34,69	46,95	120,92	17,46	-22,21	0,84
JPM US Select Equity Plus A Acc USD	LU0292454872	1790,04	36,55	46,29	129,97	16,47	-18,82	0,95
JPM US Growth A Dist USD	LU0119063898	229,91	41,91	44,12	158,84	19,47	-23,46	0,93
PineBridge US Lg Cap Rsrch Enhcd A Acc USD	IE00B1XK9C88	315,72	35,08	42,63	102,44	16,50	-19,64	0,78
Amundi S&P 500 ESG - AU (A)	LU0996178884	131,84	31,93	41,14	112,96	16,57	-18,90	0,84
Alger SICAV-Alger American Asset Growth A US	LU0070176184	321,76	55,99	40,74	128,66	20,16	-34,97	0,77
Aktien USA - UI	DE000A2QSGA9	292,24	33,20	40,59				
Russell Investments U.S. Quant B Acc	IE0031184504	97,62	32,42	40,45	104,15	16,42	-19,42	0,80
Fidelity S&P 500 Index P USD Acc	IE00BYX5MS15	147,98	32,81	40,09	108,33	16,33	-18,86	0,83
Vanguard U.S. 500 Stock Index Investor USD Acc	IE0002639668	861,55	32,70	39,69	107,78	16,34	-18,88	0,82
Goldman Sachs US CORE@ Equity Base USD Snap	LU0065004045	61,38	36,55	39,49	107,07	16,32	-19,56	0,82
Multi Manager Access - US Equities F	LU0245619092	435,74	37,27	39,27	109,18	16,56	-18,34	0,82
T. Rowe P US Lg Cap Gr Eq Net Zero Trans Ads USD	LU2155491272	241,77	40,16	38,89				
iShares North America Index Flex Acc USD	IE0030404903	1424,40	32,50	38,78	108,60	16,57	-19,45	0,82
T. Rowe Price US Large Cap Growth Eqty A USD	LU0174119429	857,85	40,04	38,66	121,66	19,51	-31,45	0,76
DWS US Growth LD	DE0008490897	1410,98	37,65	38,57	136,53	17,82	-26,23	0,90
UniNordamerika	DE0009750075	748,08	31,56	38,46	106,07	16,04	-17,65	0,83
Pictet-USA Index-P USD	LU0130732877	231,09	32,32	38,40	104,45	16,34	-18,90	0,80
Jupiter Merian North American Eq (IRL) L USD Acc	IE0031385887	121,96	32,00	38,25	100,18	16,64	-20,98	0,76
ODDO BHF Algo Trend US CR-EUR	LU1833929729	135,11	38,88	38,18	101,41	17,10	-19,34	0,75
Harris Associates U.S. Value Equity Fund R/A (USD)	LU0130102774	195,29	20,60	37,24	100,27	19,83	-25,52	0,63
AB SICAV I-Select US Equity Portfolio A USD	LU0683600562	545,90	32,83	37,05	98,51	15,08	-18,37	0,83
State Street US Screened Index Eq P USD Acc	LU1159236923	64,02	32,93	36,90	104,10	16,59	-19,15	0,79
DPAM B Equities US Index B	BE6278404791	119,98	32,07	36,90	104,71	16,70	-19,27	0,79

Quelle: LSEG Lipper, Alle Daten in Euro, Alle Daten per 31.12.2024

**ANLEIHEN EURO**

Fondsname	ISIN Code	Fondsvermögen (in Mio. Euro)	Wertentwicklung			Schwankungs- breite 5 Jahre (Volatilität)	Maximaler Verlust 5 Jahre (Maximum Drawdown)	Sharpe Ratio 5 Jahre
			1 Jahr	3 Jahre	5 Jahre			
Deka-Nachhaltigkeit BasisStrategie Renten CF	LU0107368036	689,46	4,58	7,25	7,20	2,94	-5,00	0,04
Moorea Fund - Euro Fixed Income RE	LU1023727867	112,78	5,99	3,96	5,69	6,19	-13,44	-0,03
DWS Eurozone Bonds Flexible LD	DE0008474032	776,17	5,04	2,21	3,61	4,12	-11,30	-0,14
SALytic Bond Opportunities I	DE000A1JSW30	61,64	4,33	1,78	2,57	4,70	-10,51	-0,16
DWS ESG Zinseinkommen	LU0649391066	417,80	4,58	1,69	1,61	4,03	-11,69	-0,24
Berenberg Euro Bonds R A	DE000A0MZ309	124,49	5,90	-0,80	0,62	5,44	-15,50	-0,21
MMA II - European Multi Credit Sustainable EUR Fa	LU0313363508	1675,54	5,36	-1,56	0,54	6,73	-17,09	-0,17
HYPO-RENT A	AT0000857503	74,39	3,61	-1,96	-3,79	2,52	-11,32	-0,86
Private Banking Premium Ertrag	DE0005320030	97,37	4,65	-2,01	-1,36	4,27	-11,76	-0,37
HANSarenta	DE0008479015	111,62	4,04	-2,28	-2,50	5,46	-16,31	-0,33
Schoellerbank Anleihefonds A	AT0000913926	193,34	2,68	-2,60	-3,22	4,01	-12,46	-0,49
ERSTE RESPONSIBLE BOND MUENDEL A	AT0000858220	352,45	2,12	-3,18	-4,37	3,81	-12,26	-0,58
Candriam Bonds Euro Diversified C EUR C	LU0093577855	848,81	2,71	-3,44	-3,77	4,56	-13,65	-0,45
Bethmann SGB Nachhaltigkeit	DE000DWS2DS9	52,56	6,75	-3,47	-4,26	5,63	-18,23	-0,39
FBG Individual R ESG-PT	DE000A0M58C9	100,11	2,51	-3,88	-3,41	5,45	-14,26	-0,36
Amundi Oko Sozial Net Zero Ambition Bond A	AT0000947643	65,47	4,10	-4,27	-4,24	5,53	-17,92	-0,39
Schoellerbank Vorsorgefonds A	AT0000902424	88,92	1,72	-4,66	-5,98	3,49	-13,27	-0,73
Allianz Advanced Fixed Income Euro A (EUR)	LU0706717351	258,89	2,72	-4,75	-5,09	4,54	-15,04	-0,52
Macquarie Bonds Europe T	AT0000818059	109,47	5,50	-5,03	-3,80	6,83	-20,47	-0,30
Vanguard SRI Euro Investment Grade Bond Ix EUR Acc	IE00BYSX5D68	356,60	3,72	-5,65	-4,97	5,84	-16,98	-0,40
LIGA-Pax-Rent-Union	DE0008491226	137,40	4,12	-5,84	-5,75	5,84	-18,18	-0,43
BL Bond Euro B EUR Acc	LU0093570769	271,52	0,88	-5,84	-8,27	5,05	-16,55	-0,60
BlueBay Inv Grade Euro Aggregate Bd R EUR	LU0549543014	2693,92	3,87	-7,11	-4,58	6,64	-19,38	-0,33
BNY Mellon Euroland Bond A EUR	IE0032722260	291,89	3,63	-7,35	-6,73	6,91	-20,13	-0,39
AMSelect BlueBay Euro Bond Aggregate Classic Cap	LU2310408898	71,56	2,85	-7,46				

**ANLEIHEN GLOBAL**

Gutmann Euro Open Duration Bonds(T, EUR)	AT0000A1XM27	75,28	4,12	12,33	8,60	2,58	-4,18	0,15
CTV-Strategiefonds Renten Defensiv A	LU0316657369	77,42	7,21	8,82	13,79	7,03	-11,66	0,18
ACATIS IfK Value Renten Anteilklasse A	DE000A0X7582	706,50	11,86	7,48	7,16	8,26	-16,05	0,01
Kairos Intl SICAV - Bond P EUR	LU0406837046	77,96	4,74	6,34	5,97	1,87	-4,39	-0,06
LF - Sustainable Yield Opportunities R	DE000A2PB6F9	63,52	6,48	5,08	13,24	8,49	-14,62	0,14
Carmignac Portfolio Credit A EUR Acc	LU1623762843	786,44	8,21	4,08	18,30	9,29	-16,91	0,22
LiLux Umbrella Fund - LiLux Rent P	LU0083353978	82,84	8,36	3,50	8,95	8,02	-13,74	0,05
Ellwanger.Geiger Anleihen A	LU0334446647	98,36	4,85	2,06	4,06	4,57	-7,43	-0,10
HI-Sustainable EM Corporate Bonds-Fonds	DE000A2P1856	50,53	6,72	2,05				
WVB - Global Renten Dis	LU1728551059	65,76	4,46	1,53	4,22	5,14	-8,61	-0,09
Fructus Value Capital Fund Klasse T	LI0520665121	99,23	9,37	1,52				
SpardaRentenPlus P	LU0439421313	223,39	5,51	1,49	3,26	6,42	-14,66	-0,10
Nordea 1 - Flexible Fixed Income BP EUR	LU0915365364	95,38	3,35	1,09	1,09	4,45	-10,31	-0,24
UniFavorit: Renten A Dis	LU0006041197	208,77	7,66	0,61	3,40	8,15	-16,71	-0,07
Amundi Oblig Internationales EUR P (C)	FR0010156604	307,10	3,93	0,50	-3,41	8,18	-14,27	-0,23
Mediolanum Euro Fixed Income S A	IE0030618114	63,63	2,75	0,41	1,28	1,98	-6,33	-0,53
Invesco Global Total Return (EUR) Bd E EUR Acc	LU0534240402	134,02	1,02	0,38	2,48	6,08	-11,52	-0,13
RW Rentenstrategie	DE000A0MU789	55,86	4,49	-0,03	2,80	5,15	-12,29	-0,14
Edmond de Rothschild Bond Allocation A EUR	LU1161527038	581,35	3,05	-0,28	5,33	6,14	-12,87	-0,04
Ampega Rendite Rentenfonds	DE0008481052	389,42	4,83	-0,29	0,67	4,96	-14,52	-0,23
SB Anleihen Nachhaltig (T)	AT0000A2S7P5	116,97	2,51	-0,42				
Raiffeisen-Nachhaltigkeit-Rent (R) T	AT0000805221	419,25	0,54	-0,71	1,68	6,03	-11,38	-0,16
Raiffeisen-Rent-Flexibel RT	AT0000A0QQ56	109,70	2,97	-0,91	-3,49	4,70	-13,03	-0,43
Carmignac Portfolio Global Bond A EUR Acc	LU0336083497	299,56	1,81	-0,94	3,85	5,80	-8,08	-0,09
Flossbach von Storch - Bond Opportunities R	LU0399027613	1769,90	1,62	-1,04	5,22	7,00	-13,86	-0,04

Quelle: LSEG Lipper, Alle Daten in Euro, Alle Daten per 31.12.2024

**ANLEIHEN SCHWELLENLÄNDER GLOBAL**

Fondsname	ISIN Code	Fondsvermögen (in Mio. Euro)	Wertentwicklung			Schwankungs- breite 5 Jahre (Volatilität)	Maximaler Verlust 5 Jahre (Maximum Drawdown)	Sharpe Ratio 5 Jahre
			1 Jahr	3 Jahre	5 Jahre			
BlueBay EM Aggregate Sh Dur Bd W USD	LU2090744355	140,72	15,99	26,41				
abrdn SICAV I - Frontier Mkts Bd A Minc USD	LU0963865083	145,20	21,39	23,13	28,10	12,24	-17,89	0,29
Global Evolution Funds-Frontier Markets R USD	LU0735966888	170,31	21,27	22,80	32,71	8,98	-12,22	0,48
Neuberger Berman Short Duration EM Dbt USD A Acc	IE00BDZRXR46	386,13	15,64	18,37	20,29	7,53	-9,32	0,32
Vanguard Emerging Markets Bond Investor USD Acc	IE00BKLWXM74	396,32	14,28	17,00	33,32	9,33	-11,44	0,48
Candriam Bonds Emerging Debt Local Cur C USD C	LU0616945522	181,39	2,92	16,23	6,59	8,84	-13,20	0,00
PGIF Finisterre Unconstrained EM Fxd Inc A2 Inc	IE00BD5DFJ88	2057,96	13,55	15,50	16,76	7,40	-9,29	0,25
DPAM L Bonds Emerging Markets Sust B EUR Cap	LU0907927338	137,44	2,43	14,25	9,34	7,49	-12,00	0,07
BGF Emerging Markets Bond A2 USD	LU0200680600	91,84	15,30	13,86	15,69	11,46	-17,73	0,14
Candriam Bonds Emerging Markets C USD C	LU0083568666	316,70	13,77	13,14	8,37	12,31	-20,79	0,03
BlueBay Emerging Market Bond R USD	LU0206733890	725,32	14,58	13,06	15,40	9,91	-14,66	0,16
Vontobel Fund EM Debt B USD Acc	LU0926439562	209,68	20,75	12,48	12,41	12,88	-20,72	0,08
Neuberger Berman EM Dbt Hard Curr USD A Acc	IE00B986J944	123,20	19,84	12,26	11,60	11,01	-19,42	0,08
Loomis Sayles Short Term Em Markets Bd Fd RAU	LU0980585243	118,32	13,06	12,15	13,90	7,80	-10,00	0,17
Russell Investments Emerg Mrkt Debt LC I USD	IE00B8N1QF24	67,52	0,08	11,49	4,84	8,16	-13,08	-0,04
M&G (Lux) Emerging Markets Bd USD A Acc	LU1670632337	2872,05	9,85	11,35	11,54	9,18	-15,04	0,10
BlueBay Emerging Market Select Bond R USD	LU0271024506	90,32	7,99	11,24	4,86	9,40	-16,61	-0,03
GAM ESG Local Emerging Bond USD V acc	LU2279677905	128,59	1,92	11,10				
M&G (Lux) Emerging Markets HC Bond USD A Acc	LU1582978091	99,72	16,27	10,37	10,42	11,80	-18,40	0,06
MMA II - Emerging Markets Debt USD F-acc	LU0985399996	1878,78	15,11	9,55	12,52	10,00	-15,32	0,11
abrdn SICAV I - Em Mkts Bd A Acc USD	LU0132414144	120,49	12,99	8,78	5,05	11,69	-20,18	-0,02
AXA WF ACT EM Sh Dur Bds Low Carbon A Cap USD	LU0800597873	231,40	15,02	8,53	7,89	8,60	-12,51	0,03
Multirent-INVEST	DE0008479213	316,08	9,90	8,50	8,88	7,44	-13,41	0,06
UBS (Lux) Emerging Ec Global Bonds (USD) P-acc	LU0084219863	58,59	16,51	8,46	7,74	10,67	-18,65	0,02
HI-EM Credits Short Term-Fonds	DE000A1W2UC7	200,17	8,15	8,43	11,78	9,38	-18,65	0,10

**MISCHFONDS AUSGEWOGEN GLOBAL**

MPF Hera	DE000A1JSWN6	119,99	17,16	28,20	45,56	15,03	-23,71	0,40
Algebris Financial Income R EUR	IE00BCZQ7T48	1019,90	17,70	27,68	53,99	18,20	-25,32	0,39
Profi-Balance	DE0005326813	166,19	14,18	14,07	24,20	9,29	-13,57	0,33
Allianz Strategiefonds Balance - A - EUR	DE0009797258	974,02	15,61	11,94	28,26	9,37	-14,50	0,39
VV-Strategie - BW-Bank Aktienallokation 75	LU1896846224	51,83	11,82	11,01	28,31	8,26	-13,53	0,45
ARERO - Der Weltfonds LC	LU0360863863	2044,12	12,69	10,99	32,91	9,59	-15,51	0,46
DC VALUE GLOBAL BALANCED (PT)	DE000A0YAX72	407,75	8,01	10,39	44,11	8,87	-10,14	0,68
Priv Bank Funds I - Access Balanced EUR A Acc	LU0449913812	66,10	14,08	10,12	31,28	9,31	-13,35	0,45
R-co Valor Balanced C EUR	FR0013367265	146,97	11,62	9,64	22,78	10,21	-15,21	0,28
Deutsche Bank Best Allocation - Balance ESG R	LU0859635202	3016,54	12,49	9,60	26,32	7,53	-11,60	0,46
Phaidros Funds - Balanced A	LU0295585748	683,57	11,72	9,12	32,38	10,89	-17,63	0,40
PremiumMandat Balance C-EUR	LU0268208047	195,92	12,37	9,08	17,39	7,60	-12,75	0,26
Daidalos - Multi Asset BP - P	LU1113188756	81,27	10,11	8,78	23,72	9,24	-14,06	0,32
Weberbank Premium 50	DE0005319818	278,69	12,89	8,69	18,92	8,84	-13,97	0,25
Best-in-One Balanced A-EUR	LU0072229809	143,73	14,78	8,60	30,72	10,51	-14,13	0,39
Vermögensfonds Balance DYN	LU0123853748	107,92	12,29	8,05	26,20	9,63	-14,85	0,35
UniRak	DE0008491044	5941,67	15,47	8,04	27,74	11,71	-19,34	0,31
Deka-BR 55	DE0005424550	74,18	11,22	7,68	21,27	7,57	-13,08	0,34
Sydbank Vermögensverwaltung Dynamisch (A)	DE0002605326	148,03	13,80	7,67	29,48	9,62	-14,09	0,41
PremiumMandat Konservativ C (EUR)	DE0008493859	86,20	8,54	7,66	13,01	5,17	-8,56	0,23
Anlagestruktur 1 A (EUR)	LU0988484951	165,12	11,91	7,64	21,73	7,83	-11,20	0,34
PrivatPortfolio II (RT)	AT0000A2N2F2	51,49	12,86	7,58				
Leipziger Vermögensstrategie Balance	DE000A2N44F6	188,22	11,22	7,54				
Deka-BasisAnlage ausgewogen	DE000DK2CFR7	2425,77	12,00	7,51	13,73	6,48	-9,96	0,20
KEPLER Vorsorge Mixfonds A	AT0000969787	203,20	12,38	7,32	17,10	9,52	-18,36	0,20

Quelle: LSEG Lipper, Alle Daten in Euro, Alle Daten per 31.12.2024

MISCHFONDS KONSERVATIV GLOBAL

Fondsname	ISIN Code	Fondsvermögen (in Mio. Euro)	Wertentwicklung			Schwankungs- breite 5 Jahre (Volatilität)	Maximaler Verlust 5 Jahre (Maximum Drawdown)	Sharpe Ratio 5 Jahre
			1 Jahr	3 Jahre	5 Jahre			
DEGUSSA BANK-UNIVERSAL-RENTENFONDS	DE0008490673	573,66	12,21	29,47	32,37	11,86	-20,73	0,36
Assenagon I Multi Asset Conservative (P) EUR	LU1297482736	281,67	9,50	8,29	29,34	5,63	-11,11	0,70
Generali AktivMix Ertrag	DE0004156302	58,75	5,07	6,42	9,96	3,59	-6,44	0,18
PSV KONSERVATIV ESG S	DE000A2DR1V3	51,21	-8,33	6,08	15,89	11,81	-10,17	0,14
Unistruktur Dis	LU1529950914	1119,92	8,35	5,80	13,34	6,28	-10,29	0,20
Metzler Wertsicherungsfonds 98	IE00BLG2YD70	288,19	3,38	5,78	3,93	1,61	-3,67	-0,34
Ethna-Defensiv T	LU0279509144	144,80	5,28	5,65	9,88	4,99	-8,27	0,12
Stiftungsfonds Spiekermann & CO	DE000A1C1QH0	93,31	8,95	5,27	12,99	7,53	-12,14	0,15
BKC Treuhand Portfolio I	DE000A0YFQ92	197,75	9,37	5,23	10,05	6,95	-11,72	0,09
Flossbach von Storch - Foundation Defensive SR	LU1484808933	243,93	7,65	4,97	12,67	6,00	-10,00	0,19
Deka-BasisAnlage moderat	DE000DK2CFQ9	1522,09	8,99	4,93	10,23	5,60	-8,86	0,12
VV-Strategie - BW-Bank Aktienallokation 35	LU1896846141	65,29	7,75	4,65	16,16	6,52	-12,11	0,27
Weberbank Premium 30	DE0005319800	130,88	8,80	3,88	9,85	7,03	-13,35	0,09
Deka-BasisAnlage konservativ	DE000DK2CFP1	474,03	6,47	3,72	4,19	4,63	-8,17	-0,10
AXA WF Defensive Optimal Income A Cap EUR	LU0094159042	182,00	8,15	3,70	3,65	5,55	-12,26	-0,10
Sparinvest-Securus EUR R	LU0139791205	1045,61	7,55	3,62	9,36	6,73	-11,71	0,08
TOP Defensiv Plus	DE000A0YJMH9	62,18	2,33	3,36	3,20	2,93	-5,13	-0,22
NB Stiftungsfonds R	DE0009766915	164,08	5,24	3,22	9,52	7,56	-13,27	0,07
DWS Concept ARTS Conservative	LU0093745825	111,72	7,22	3,20	8,84	5,86	-10,52	0,07
IVV Strategie Ertrag	DE000A2PR6P0	187,56	5,42	3,18				
ODDO BHF Polaris Moderate DRW-EUR	DE000A0D95Q0	544,26	6,06	3,10	13,52	5,82	-10,82	0,22
DWS ESG Defensiv LC	DE000DWS1UR7	466,36	5,92	2,93	11,07	5,38	-9,39	0,16
DWS Concept DJE Alpha Renten Global LC	LU0087412390	560,13	6,29	2,78	12,00	4,14	-8,38	0,24
Flossbach von Storch - Multi Asset - Defensive R	LU0323577923	675,00	7,01	2,70	5,23	6,10	-10,75	-0,04
Naspa-Fonds Ausschüttung Plus	DE0008480807	58,24	4,56	2,50	7,72	9,01	-13,88	0,02

MISCHFONDS FLEXIBEL GLOBAL

Incrementum All Seasons Fund EUR-R	LI0477123637	156,74	-3,20	38,53	57,81	15,95	-18,26	0,49
M & W Privat	LU0275832706	256,70	20,49	28,03	44,65	21,80	-19,29	0,29
Huber Portfolio SICAV - Huber Portfolio - I EUR	LU2133245436	170,12	12,07	26,88				
Global Select Portfolio II	DE0008477043	767,05	23,72	24,00	66,37	13,50	-20,06	0,66
Managed ETFplus - Portfolio Opportunity	DE000A0NEBL8	72,02	4,74	22,88	39,77	11,08	-10,56	0,49
Global Economic Performance Fonds	DE000A0NAU03	141,97	19,56	22,29	48,70	9,77	-14,65	0,67
R-Co Valor C EUR	FR0011253624	5822,39	16,71	21,24	45,85	14,08	-20,18	0,45
Global ETFs Portfolio EUR	DE000A2DUZY3	78,66	17,48	18,53	40,61	9,69	-11,86	0,58
HSBC Trinkaus AlphaScreen	DE000A0JDCJ0	151,39	14,91	18,42	35,07	8,20	-11,80	0,58
boerse.de-Weltfonds - TM	LU1839896005	62,07	25,38	18,26	29,52	12,39	-16,67	0,32
Vermögenswerte Global VV R	DE000A2P5B72	173,31	17,67	17,88				
MPF Odin	DE000A2DJU20	124,26	7,52	17,24	26,11	11,51	-19,27	0,28
Global Select Portfolio I	DE0008477035	338,69	19,15	16,96	56,43	12,20	-18,83	0,63
Ampega ETFs-Portfolio Select Dynamisch P (a)	DE000A0NBPM2	115,45	17,14	16,54	24,48	10,32	-17,59	0,29
GAM Star Alpha Spectrum Ord Acc EUR	IE00B5KMD450	75,89	18,72	16,40	45,16	10,86	-15,96	0,57
NB Real Asset Securities V	DE000A2QAYK9	58,17	9,24	15,92				
MULTI-AXXION - AEQUINOCTIUM	LU0232016666	50,65	14,64	15,75	37,09	12,89	-19,26	0,39
DWS Vorsorge Premium Plus	LU0504964148	81,55	21,11	15,72	32,82	9,02	-13,13	0,49
Bethmann Vermögensverwaltung Wachstum	LU0328069371	78,82	14,19	14,87	39,46	12,28	-18,42	0,44
MetallRente Fonds Portfolio A-EUR	LU0147989353	156,50	18,22	14,66	32,06	12,06	-18,75	0,35
MULTI-AXXION - BELOS-COM FONDS - MA	LU0290570109	131,58	11,26	13,69	33,68	10,78	-16,66	0,42
Sparkasse Offenburg/Ortenau PB Selektion	LU0722507299	58,27	12,12	13,58	21,92	9,11	-15,83	0,29
DWS Vorsorge Premium	LU0272367581	1635,97	20,61	13,33	27,06	9,64	-15,64	0,37
Haspa Multinvest Chance	LU0194947726	50,94	15,83	13,15	42,33	13,57	-21,60	0,43
SVM Strategie Nr. 1 V	DE000A2QJKQ6	96,14	7,24	13,12				

Quelle: LSEG Lipper, Alle Daten in Euro, Alle Daten per 31.12.2024

LSEG Lipper

# LSEG Lipper for investment management

Data insights drive competitive advantage. With trusted, global fund data and metrics from LSEG Lipper, including proprietary classifications, methodology, indices and ratings, you can leverage the industry's most meaningful fund insights and like-for-like performance comparisons across funds.

Know your peers, know your ranking, know how you stack up.

Learn more



**LSEG** DATA & ANALYTICS

SACHWERTANLAGEN UND IMMOBILIEN

## Das Schlimmste ist vorbei

Trotz der anhaltenden Risiken einer Rezession im Jahr 2025 äußert sich Thomas Groß, CEO der Landesbank Hessen-Thüringen (Helaba), optimistisch über die Entwicklung des Immobilienmarktes. Er erklärt, das Schlimmste sei vorbei und verweist auf eine angeblich stabile Tendenz bei Wohnimmobilienfinanzierungen. Doch in einer unsicheren wirtschaftlichen Lage mit fragilen Gewerbeimmobilien und einer unsicheren Bankenlandschaft erscheint dieser Optimismus fragwürdig. Die Frage bleibt, ob die Helaba wirklich aus der Krise heraus ist – oder ob die Herausforderungen nur kurzfristig kaschiert werden.

MEIN GELD



**20. Mai 2025, 19 Uhr**  
Crown Plaza Frankfurt Congress Hotel

präsentiert von der  
Mein Geld Medien Gruppe



Powered by



[sachwertanlagen-awards.de](https://sachwertanlagen-awards.de)

Jury



**Florian Bormann**  
Geschäftsführer  
der IMMAC  
Immobilienfonds  
GmbH



**Michael Gillessen**  
Geschäftsführer  
Pro BoutiquenFonds  
GmbH



**Jürgen Braatz**  
Geschäftsführer  
Ratingwissen



**Roland Kölsch**  
Geschäftsführer  
QNG (FNG-Siegel)



**Daniel Berger**  
Rechtsanwalt und  
Partner Wirth –  
Rechtsanwälte



**Gunnar Dittmann**  
Vorstandsvorsitzender  
der HEH AG

# Initiatoren Loge

INITIATOREN LOGE 2024

## Die 5. Initiatoren Loge: Ein glanzvoller Abend im Zeichen der Sachwertbranche

Mein Geld Medien bringt die erfolgreichsten Anbieter von Sachwertanlagen in der Initiatoren Loge zusammen



◀ Löwenpalais

› Gäste der Initiatoren Loge



◊ Roland Kölsch, F.I.R.S.T.



› Isabelle Hägewald, Chefredakteurin Mein Geld Medien



Am 7. November 2024 erstrahlte das Löwenpalais, die schönste Villa im Berliner Grunewald, in voller Pracht und bot die perfekte Kulisse für die 5. Initiatoren Loge. Die exklusive Veranstaltung erwies sich erneut als eines der wichtigsten Events der Sachwertbranche und zog hochkarätige Gäste an, die den Abend zu einem unvergesslichen Erlebnis machten.

› Sven Mückenheimer, Dr. Peters



Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer konnten sich auf ein erstklassiges Programm freuen, das durch inspirierende Vorträge, exklusive Einblicke und intensives Networking geprägt war. Der Abend bot nicht nur die Gelegenheit, wertvolle Kontakte zu knüpfen, sondern auch wegweisende Trends und Entwicklungen der Branche zu diskutieren.

Ein besonderes Highlight des Abends war die Teilnahme des renommierten Bankhauses DONNER & REUSCHEL. In einem fesselnden Vortrag wurden spannende Einblicke in die Welt der Verwahrstellen gewährt und die Bedeutung einer verlässlichen Partnerbank für Real Assets eindrucksvoll erläutert.

› Norman Wirth und Isabelle Hägewald



Auch die Keynotes zählten zu den Höhepunkten des Abends: Roland Kölsch vom Forum Nachhaltige Geldanlagen (FNG), Kai Schulze vom BVI Berlin und Norman Wirth vom AfW Bundesverband Finanzdienstleistung bereicherten die Veranstaltung mit ihren Beiträgen zu aktuellen Trends und politischen Entwicklungen. Ihre Expertise sorgte nicht nur für Denkanstöße, sondern auch für eine lebhafte Diskussion unter den Gästen. »



◀ Dr. Michael König, Primus Valor

Für zusätzliche Überraschungsmomente sorgten prominente Branchenexperten wie Cian Fitzgerald von Finanzprotect und Kevin Handrik von Investmentbuilding. Ihre Praxisberichte und Erfahrungen als Makler stießen auf großes Interesse und boten wertvolle Impulse für die Teilnehmenden.

Ein weiteres Highlight war der Vortrag von Kai Schulze, der direkt aus dem Kanzleramt exklusive Einblicke in die aktuellen politischen Entwicklungen auf Regierungsebene gewährte. Diese seltene Gelegenheit, Informationen aus erster Hand zu erhalten, begeisterte das Publikum und machte den Abend zu etwas Besonderem.



◀ Norman Wirth und Frank Rottenbacher



◀ André Wreth, Solvium und Daniel Berger, Anwalt



◀ Gunnar Dittmann, HEH

◀ Henning Kranz, HEH und Sebastian Podpwesky, Dr. Perters



◀ v. l. n. r. Gunnar Rieke, Dirk von dem Bussche-Lohe, Stefan Forse und Max Wensing, DONNER & REUSCHEL

Auch der Zuwachs an neuen Partnern wurde gebührend gefeiert. Mit Paribus und Caprendis präsentierten sich zwei innovative Sachwertanlagehäuser, die frischen Wind in die Branche bringen und mit ihren Konzepten beeindruckten.

Die 5. Initiatoren Loge war ein voller Erfolg und bot nicht nur eine Plattform für Austausch und Zusammenarbeit, sondern setzte auch neue Impulse für die Sachwertbranche. Die nächste Ausgabe im Löwenpalais verspricht bereits jetzt, an diesen Erfolg anzuknüpfen und die Bedeutung der Veranstaltung weiter zu festigen.

**MEIN GELD**

◀ Kai Schulze, BVI



◀ Cian Fitzgerald, Finanzprotect





↳ Sabine Spohr, HEP und Jens Freudenberg, BVT



↳ Thomas Böcher, Parisbus



↳ Dirk von dem Busche-Lohe und Stefan Forse, DONNER & REUSCHEL

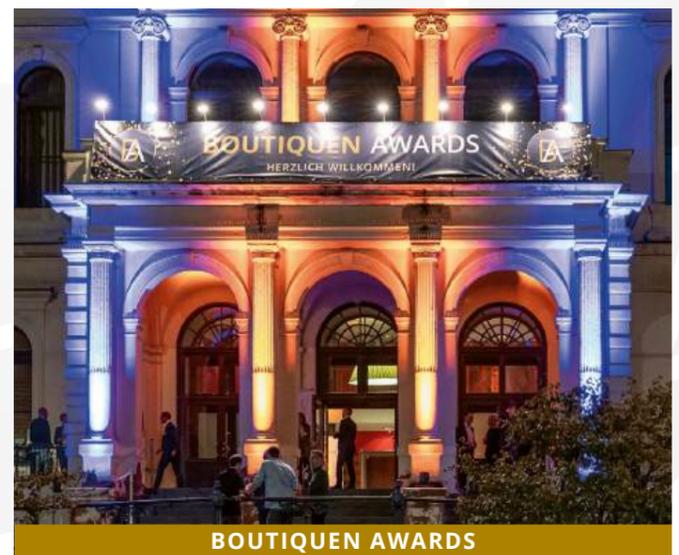


↳ Kevin Handrick, Investmentbuilder

↳ Florian M. Bormann, IMMAC



# AWARDS





INTERVIEW

## IMMAC – Pionier im Bereich Healthcare-Investments

Seit nahezu 30 Jahren ist die IMMAC group ein verlässlicher Partner für Investments im Bereich Healthcare-Immobilien. Mit ihrer langjährigen Expertise und einem breiten Portfolio aus Pflegeeinrichtungen, betreutem Wohnen, Reha-Zentren und Hotels hat sich die Unternehmensgruppe als führender Anbieter etabliert. Ende 2024 wurde der IMMAC Immobilien Renditedachfonds erfolgreich platziert und stieß auf eine beeindruckende Nachfrage – sowohl bei institutionellen als auch bei privaten Anlegern. Aufbauend auf diesem Erfolg steht nun der Vertriebsstart des Nachfolgers, des IMMAC Immobilien Portfoliofonds II Deutschland, kurz bevor. Dieser neue Fonds wird das gesamte Jahr 2025 begleiten und setzt erneut Maßstäbe für breit diversifizierte und renditestarke Anlagen. Mein Geld im Interview mit Florian M. Bormann, Geschäftsführer der IMMAC Immobilienfonds GmbH

### Was ist ein Dachfonds – und warum ist er so attraktiv?

**FLORIAN M. BORMANN:** Dachfonds sind ein besonderes Anlagekonzept, das Investoren ermöglicht, von der Streuung mehrerer Einzelinvestitionen zu profitieren. Ein Dachfonds bündelt verschiedene Fonds in einem einzigen Produkt.

Für Privatanleger bietet sich damit eine seltene Gelegenheit: Sie können mit einem geringen Investitionsvolumen Zugang zu einem diversifizierten Portfolio erhalten, das normalerweise institutionellen Investoren vorbehalten ist.

Dabei profitieren Anleger von der breiten Streuung über verschiedene Objekte, Standorte und Betreiber, was Risiken minimiert und stabile Erträge ermöglicht. Mit dem Portfoliofonds II setzt IMMAC auf dieses

bewährte Konzept und bietet Anlegern erneut Zugang zu hochwertigen Investments im Healthcare-Bereich.

### Herr Bormann, was können Sie uns über den Portfoliofonds II erzählen?

**FLORIAN M. BORMANN:** Der Portfoliofonds II ist die konsequente Fortsetzung unseres erfolgreichen IMMAC Immobilien Renditedachfonds. Er startet mit zwei starken Bestandteilen: dem S-AIF IMMAC 127. Renditefonds – Alpen-Veen & Sonsbeck und dem S-AIF IMMAC 131. Renditefonds – Möhnesee. Beide Fonds umfassen zusammen vier Pflegeimmobilien, die durch erfahrene Betreiber und ihre wirtschaftliche Solidität überzeugen. Besonders spannend ist, dass dieser Fonds Privatanlegern den Zugang zu Investments ermöglicht, die sonst nur institutionellen Investoren offenstehen.



### Welche Vorteile bietet der Fonds seinen Anlegern konkret?

**FLORIAN M. BORMANN:** Der Portfoliofonds II startet mit einer geplanten Ausschüttung von über vier Prozent p. a. Unsere Anleger profitieren darüber hinaus von der breiten Streuung, da sie mit nur einer Investition an mehreren Objekten beteiligt sind. Diese Diversifikation reduziert nicht nur das Risiko, sondern bietet auch Stabilität in der Ertragsstruktur. Außerdem ermöglicht der Fonds eine flexible Beteiligung bereits ab 10.000 Euro, einem vergleichsweise geringen Volumen, und ist damit für eine breite Zielgruppe zugänglich.

### Was macht den Portfoliofonds II besonders für Privatanleger interessant?

**FLORIAN M. BORMANN:** Mit dem Portfoliofonds II schlagen wir eine Brücke zwischen institutionellen und privaten Investoren. Privatanleger können sich an Spezial-AIFs beteiligen, die sonst institutionellen Investoren vorbehalten sind. Dabei profitieren sie von den gleichen Vorteilen, die institutionelle Anleger schätzen: diversifizierte Objekte, langfristige Planungssicherheit und attraktive Ausschüttungen. So wird professionelles Investieren auch für Anleger mit kleinerem Budget möglich.

### Wie sehen Sie die Zukunft des Fonds in einem sich verändernden Marktumfeld?

**FLORIAN M. BORMANN:** Der Healthcare-Sektor zeigt sich weiterhin robust, und



der demografische Wandel sorgt für eine steigende Nachfrage nach Pflegeeinrichtungen und betreutem Wohnen. Der Portfoliofonds II ist optimal auf diese Entwicklungen ausgerichtet. Hinzu kommt die Indexierung der Pachtverträge, die unsere Erträge vor Inflationsrisiken schützt. Wir sind überzeugt, dass der Fonds auch in einem sich wandelnden Marktumfeld eine nachhaltige Perspektive bietet.

### Welche Laufzeit ist für den Fonds geplant?

**FLORIAN M. BORMANN:** Der Fonds wird das gesamte Jahr 2025 aktiv vertrieben und ist auf eine langfristige Perspektive ausgelegt. Anleger können sich auf stabile Ausschüttungen und ein verlässliches Konzept verlassen. Die geplante Laufzeit von bis zu 15 Jahren ab der letzten Investition bietet ausreichend Raum für nachhaltige Entwicklungen und kontinuierliche Erträge.

Vielen Dank für das Gespräch.

Das Initialportfolio des Portfoliofonds 2 umfasst den „IMMAC 127. Renditefonds – Alpen-Veen und Sonsbeck“ sowie den „IMMAC 131. Renditefonds – Zum Weiher“, die insgesamt vier Pflegeimmobilien an drei Standorten in Nordrhein-Westfalen beinhalten

Anzeige Bild: © IMMAC

DR. PETERS

# Dr. Peters Group erzielt Rekordauszahlungen

130 Millionen Euro in Aviation, Immobilien und Shipping



Die Dr. Peters Group blickt auf ein außergewöhnlich erfolgreiches Geschäftsjahr 2024 zurück. Mit einer Rekordsumme von 130 Millionen Euro an Auszahlungen für Privatanleger und institutionelle Investoren konnte das inhabergeführte Unternehmen eine bemerkenswerte Leistung erzielen – und das trotz der wirtschaftlichen Herausforderungen in Deutschland.

## ERFOLGREICHE AUSZAHLUNGEN IN AVIATION

Ein Großteil der Rekordauszahlungen entfiel auf die Assetklasse Aviation. Insgesamt 92 Millionen Euro wurden an die Anleger von sieben Flugzeugfonds ausgezahlt. Besonders hervorzuheben ist eine Sonderauszahlung von 37 Millionen Euro an die Kommanditisten des Airbus A380-Fonds FI 49, der 2022 von der Dr. Peters Group übernommen wurde. Diese Summe entspricht 48 Prozent des investierten Kapitals und wurde

durch eine erfolgreiche Vereinbarung mit dem Leasingnehmer Singapore Airlines unter der Leitung von Christian Maily, Head of Aviation, ermöglicht.

## IMMOBILIENBEREICH MIT NACHHALTIGEM WACHSTUM

Auch in der Assetklasse Immobilien erzielte die Dr. Peters Group herausragende Ergebnisse. Mit Auszahlungen von 26 Millionen Euro verzeichnete das Segment ein solides Wachstum. Davon entfielen 16 Millionen Euro auf Zinsen und Rückzahlungen von Unternehmensanleihen, die zur Finanzierung neuer Immobilienprojekte genutzt wurden. Der Immobilienbestand des Unternehmens stieg dadurch um 35 Prozent auf ein verwaltetes Vermögen von 550 Millionen Euro.

Die restlichen zehn Millionen Euro wurden an Anleger aktiver Immobilienfonds ausgezahlt. Fünf Pflegeheimfonds leisteten hierbei nicht nur planmäßige, sondern auch Sonderauszahlungen. Grundlage dafür waren Mietvertragsverlängerungen mit der Pro-Seniore-Gruppe, die als Betreiber der Pflegeheime langfristige Stabilität für die Anleger gewährleistet.

## STARKE PERFORMANCE IM SHIPPING-SEKTOR

Im Bereich Shipping wurden zwölf Millionen Euro an Anleger eines Club Deals ausgezahlt. Hierbei handelte es sich um eine Beteiligung an einem Produktentanker, die von einem Konsortium aus norwegischen Family

Offices und der Dr. Peters Group erfolgreich verwaltet wurde. Dank günstiger Marktbedingungen und eines optimalen Verkaufszeitpunkts konnte die Investition mit einer hohen Rendite abgeschlossen werden.

## WACHSENDE ANERKENNUNG UND AUSZEICHNUNGEN

Neben den finanziellen Erfolgen wurde die Dr. Peters Group 2024 mit drei renommierten Preisen ausgezeichnet. Der „Cash. Financial Advisors Award“ würdigte den Nahversorgungsfonds „Immobilienportfolio Deutschland II“ als beste Sachwertanlage in Deutschland. Der „Deutsche Beteiligungspreis“ in der Kategorie „BEST TRUSTED ASSET Innovation/Solution“ ging an den steueroptimierten 6b-Fonds „Immobilienwerte II Aschaffenburg“. Zudem erhielt die Dr. Peters Group den „KVG-Reporting-Award 2024“ der Kapitalanlage-Zeitung „EXXEC-NEWS“, der die herausragende Transparenz in der Berichterstattung auszeichnet.

## POSITIVE BILANZ DER GESCHÄFTSFÜHRUNG

„Die Rekordauszahlungen von 130 Millionen Euro unterstreichen, dass Sachwertanlagen auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten stabile Erträge liefern können“, resümierte Kristina Salamon, geschäftsführende Gesellschafterin der Dr. Peters Group. Besonders erfreulich sei der gleichzeitige Erfolg in den etablierten Bereichen Aviation, Immobilien und Shipping. Ein weiteres Highlight des Jahres war der Ausbau des B2B-Vertriebs: Mit über 30 neuen

Vertriebspartnern und einem Platzierungsvolumen von 32 Millionen Euro wurde die Marktposition gestärkt. Bemerkenswert ist zudem, dass 60 Prozent des eingeworbenen Kapitals von Neukunden stammen.

„Unsere Investitionslösungen, insbesondere im Bereich Nahversorgung, bieten Resilienz und verlässliche Cashflows. Gleichzeitig ermöglichen Fonds wie der 6b-Fonds steuerliche Vorteile, die bei Anlegern auf großes Interesse stoßen“, erklärte Salamon.

Die Dr. Peters Group setzt weiterhin auf Innovation, Transparenz und den Aufbau langfristiger Beziehungen. Mit ihrem diversifizierten Portfolio ist das Unternehmen gut aufgestellt, um auch in Zukunft solide Ergebnisse zu liefern.

MEIN GELD



Bild: © Mein Geld Medien

HEP

# Investieren im kanadischen Solarmarkt: Der „HEP Solar Club Deal 1“ als exklusive Chance

• hep solar



## ATTRAKTIVER STANDORT MIT POTENZIAL

Kanada, insbesondere die Provinz Alberta, bietet optimale Bedingungen für die Nutzung erneuerbarer Energien. Hohe Sonneneinstrahlungswerte, ein wachsender Energiebedarf und die fortschreitende Dekarbonisierung des kanadischen Energiemarktes schaffen ein Umfeld, in dem Solarprojekte gedeihen können. Alberta zeichnet sich zudem durch potenziell stabile wirtschaftliche und politische Rahmenbedingungen aus, was ein wesentliches Entscheidungskriterium für langfristige Investitionen ist.

Das Projekt Alderson profitiert nicht nur von diesen Standortvorteilen, sondern auch von seiner Größe und technischen Ausstattung. Mit einer Spitzenleistung von 124 Megawatt gehört es zu den größeren Solarparks in der Region, wodurch es für Investoren besonders interessant sein kann.

## STÄRKEN UND CHANCEN DES INVESTMENTS

Die Unternehmensgruppe hep solar bringt umfassende Expertise in die Entwicklung und Verwaltung nachhaltiger Solarprojekte ein. Diese Erfahrung ist das starke Rückgrat der länderspezifischen alternativen Investmentfonds. Ein weiteres Plus: Langfristige Einnahmensicherheit durch Power Purchase Agreements (PPAs) oder Einspeisevergütungen.

Zusätzlich wird der kanadische Solarmarkt von mehreren positiven Trends getragen:

- Wachstum des Sektors: Der Bedarf an erneuerbaren Energien steigt kontinuierlich, unterstützt durch politische Förderungen und das gesellschaftliche Streben nach Nachhaltigkeit.
- Technologischer Fortschritt: Effizientere Solarmodule und fortschrittliche Speichersysteme könnten die Wirtschaftlichkeit solcher Projekte weiter steigern.
- Steigende Strompreise: Prognosen zufolge könnten Strompreise in Kanada anziehen, was die Rentabilität erneuerbarer Energien zusätzlich fördert.

## NICHT OHNE RISIKEN

Wie bei allen Investitionen in geschlossene Fonds sind auch hier Risiken zu beachten. Diese umfassen unter anderem:

- Schwankungen bei Sonneneinstrahlungswerten
- Fremdwährungsrisiken durch die Investition in Kanada
- Risiken im Zusammenhang mit der politischen und wirtschaftlichen Entwicklung
- Die Möglichkeit, dass die angestrebten Renditeziele nicht erreicht werden

Investoren sollten sich dieser Risiken bewusst sein und ihre Entscheidung auf fundierte Analysen stützen.

Ein vollständiger Verlust des investierten Kapitals kann nicht ausgeschlossen werden. Daher ist es entscheidend, dass potenzielle Investoren die Risiko- und Ertragsstruktur des Fonds gründlich analysieren und ihre Anlageentscheidung auf solider Information basieren.

## FAZIT: EINE CHANCE FÜR NACHHALTIGE INVESTOREN

Der „HEP Solar Club Deal 1“ verbindet die Expertise eines erfahrenen Projektentwicklers mit den Vorteilen eines dynamischen Wachstumsmarktes. Durch das Alderson-Projekt bietet sich semi-professionellen und institutionellen Investoren die Möglichkeit, von der globalen Energiewende zu profitieren und gleichzeitig einen Beitrag zur nachhaltigen Energieversorgung zu leisten.

Interessenten sollten sich jedoch der Risiken bewusst sein und vor einer Anlageentscheidung die bereitgestellten Anlegerinformationen sowie das Basisinformationsblatt sorgfältig studieren. Wie bei jeder Investition gilt auch hier: Chancen und Risiken gehen Hand in Hand.

HEP



Anzeige Bild: © Mein Geld Medien



MAKLER UND FINANZDIENSTLEISTER

## Maklerpools im Wandel: Was bringt die Zukunft?

Die Maklerlandschaft in Deutschland steht vor tiefgreifenden Veränderungen. Insbesondere die zunehmende Übernahme von Maklerpools durch große Investoren und die damit einhergehenden Auswirkungen auf die Geschäftsstrukturen werfen Fragen auf. Welche Folgen hat dieser Wandel für Makler, die auf Pools angewiesen sind? Und wie verändert sich die Beziehung zwischen Maklern, Pools und Versicherern?

**Lesen Sie weiter auf Seite 90**

Bild: ©Mein Geld Medien



### VOM INHABERGEFÜHRTEN UNTERNEHMEN ZUM INVESTORGEPRÄGTEN POOL

Maklerpools, die traditionell inhabergeführt waren, zeichneten sich oft durch Kundennähe, schnellen Service und ein breites Angebot an Leistungen aus. Doch wenn große Investoren die Kontrolle übernehmen, verschieben sich die Prioritäten. Statt langfristiger Partnerschaften rückt der Fokus auf kurzfristige Renditen und Kosteneffizienz.

- Diese Neuausrichtung könnte tiefgreifende Konsequenzen haben:
- **Kürzungen bei Leistungen:** Erste Anzeichen für Einsparungen sind bereits sichtbar. So werden beispielsweise Messeveranstaltungen reduziert oder gestrichen, und Produkthanbieter müssen höhere Gebühren zahlen, um bei Veranstaltungen vertreten zu sein. Auch die Produktauswahl in Vergleichsrechnern verändert sich, da Versicherer zunehmend hohe Zahlungen leisten müssen, um überhaupt gelistet zu werden.
  - **Personelle Einschnitte:** Kürzungen bei der Payroll führen dazu, dass erfahrene Mitarbeiter abwandern und weniger qualifizierte Sachbearbeiter ihre Aufgaben übernehmen. Dadurch sinkt die Qualität des Services, was sich in längeren Bearbeitungszeiten und wachsender Unzufriedenheit unter Maklern zeigt.

### DER SERVICE UNTER DRUCK

Die Einführung von Ticketsystemen zur Bearbeitung von Makleranliegen mag aus Sicht der Effizienz sinnvoll erscheinen, doch für viele Makler stellt sie eine zusätzliche Hürde dar. Was früher durch einen direkten Anruf bei einem kompetenten Ansprechpartner geklärt wurde, kann nun Tage oder Wochen in Anspruch nehmen.

Zudem steht zu befürchten, dass bisher kostenfreie Programme oder Services künftig kostenpflichtig werden. Dies könnte insbesondere kleinere Maklerbetriebe vor finanzielle Herausforderungen stellen.

## Ein weiteres wachsendes Geschäftsfeld für Maklerpools ist der Kauf von Beständen.

### PROVISIONSVERBOT: EIN WENDEPUNKT?

Die Diskussion um ein mögliches Provisionsverbot hat in der Branche hohe Wellen geschlagen. In der Vergangenheit leisteten die Geschäftsführer der inhabergeführten Maklerpools wichtige Lobbyarbeit, um dieses Szenario abzuwenden. Doch was passiert, wenn diese erfahrenen Führungspersönlichkeiten durch Investoren ersetzt werden? Frank Rottenbacher, ein Experte der Branche, könnte hierzu sicher spannende Einblicke geben.

Ein Provisionsverbot würde das Geschäftsmodell vieler Maklerpools grundlegend verändern. Ohne Lobbyarbeit könnte sich die Branche schwerer gegen politische Vorgaben zur Wehr setzen.

### DIE ZIELGRUPPE DER ZUKUNFT: EINZELMAKLER ODER MAKLERHÄUSER?

Ein interessanter Trend der letzten Jahre war die Abwerbung von Vermittlern aus Strukturvertrieben und Ausschließlichkeitsorganisationen. Viele Pools unterstützten diese Makler dabei, den Status eines unabhängigen Maklers zu erlangen und boten umfassende Unterstützung. Doch bleibt dieser Fokus bestehen?

Es könnte sein, dass sich Maklerpools künftig stärker auf klassische Maklerhäuser konzentrieren oder gezielt junge Einzelmakler fördern. Beide Ansätze haben ihre Vor- und Nachteile, doch entscheidend wird sein, welcher Weg für Investoren am profitabelsten ist.

### BESTANDSKÄUFE: CHANCE ODER RISIKO?

Ein weiteres wachsendes Geschäftsfeld für Maklerpools ist der Kauf von Beständen. Junge Makler können über Pools zu günstigen Konditionen Bestände erwerben, während ältere Makler ihre Portfolios verkaufen. Einige Pools verwalten diese Bestände intern, was sie potenziell zu direkten Konkurrenten der Makler macht.

Die Frage ist, ob dieses Modell so rentabel ist, dass es weiter ausgebaut wird, und ob es langfristig zu Konflikten zwischen Pools und Maklern führt. »



#### SUPERPOOLS: MONOPOL ODER MARKTDOMINANZ?

Eine der größten Befürchtungen in der Branche ist die Entstehung von sogenannten „Superpools“, die durch Fusionen oder Übernahmen andere Maklerpools verdrängen. Diese könnten eine monopolartige Stellung einnehmen, die sowohl Makler als auch Versicherer unter Druck setzt.

- Für Makler: Superpools könnten die Provisionssätze für Einzelmakler reduzieren, was deren Einnahmen erheblich beeinträchtigen würde. Viele Makler haben keine direkte Anbindung an Versicherer und sind auf Pools angewiesen, was sie verwundbar macht.
- Für Versicherer: Schon jetzt empfinden viele Versicherer den Weg über Pools als kostspielig. Ein Superpool, der einen großen Teil des Versicherungsmarktes kontrolliert, könnte höhere Gebühren und Courtagessätze diktieren.

#### FAZIT: UNSICHERE ZUKUNFT MIT HERAUSFORDERUNGEN UND CHANCEN

Die Maklerpools stehen an einem Scheideweg. Während Investoren neue Möglichkeiten zur Effizienzsteigerung und Profitmaximierung schaffen, könnte dies auf Kosten der Qualität und des Services für Makler gehen. Gleichzeitig bergen Trends wie Bestandskäufe und die Förderung von Einzelmaklern Potenzial für Wachstum und Innovation.

Makler, die sich auf Pools verlassen, sollten die Entwicklungen aufmerksam beobachten und gegebenenfalls Alternativen prüfen. Die Zukunft wird zeigen, ob sich die Branche stärker auf Effizienz und Rendite oder weiterhin auf Service und Partnerschaft konzentrieren wird. •

MEIN GELD

Eine der größten Befürchtungen in der Branche ist die Entstehung von sogenannten „Superpools“, die durch Fusionen oder Übernahmen andere Maklerpools verdrängen.

Bild: © Mein Geld Medien

## BVT Unternehmensgruppe Sachwerte. Seit 1976.



**Residential Real Estate:**  
Investitionen in Wohnimmobilien-  
Projektentwicklungen im  
US-Multi-Family Markt

Mehr erfahren:



Mehr unter [www.bvt.de](http://www.bvt.de) | [interesse@bvt.de](mailto:interesse@bvt.de) | +49 89 38165-206

Dies ist eine Marketing-Anzeige. Bitte lesen Sie den Verkaufsprospekt bzw. das Informationsdokument nach § 307 Abs. 1 und 2 KAGB sowie das Basisinformationsblatt, bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen.



◀ Geschäftsführer  
**Sophie Werum** und  
**Kevin Handrick**

INTERVIEW

## Investmentbuilder: Die neue Generation der Finanzdienstleistung

**Investmentbuilder hat sich zum Ziel gesetzt, die Welt der Finanzberatung neu zu definieren. Unter der Leitung der Geschäftsführer Kevin Handrick und Sophie Werum bietet das Unternehmen innovative Lösungen für steueroptimierte Anlagen, alternative Investmentfonds, Versicherungen und Immobilien als Kapitalanlage. Besonders im Fokus stehen die Top-1-Prozent der Einkommensschichten sowie junge, ambitionierte Berufstätige. Investmentbuilder setzt neue Maßstäbe und wird zur ersten Wahl für anspruchsvolle Kunden**

Das Unternehmen verfolgt die Vision, komplexe und exklusive Finanzprodukte wie alternative Investmentfonds einer breiteren Zielgruppe zugänglich zu machen. Diese Fonds bieten außergewöhnliche Renditen und sind in Deutschland häufig nur für wohlhabende Investoren verfügbar. Investmentbuilder positioniert sich als Brücke zwischen der traditionellen Oberschicht und einer aufstrebenden Generation, die ihr Kapital strategisch und effizient anlegen möchte.

### Warum liegt der Fokus auf steueroptimierten und alternativen Investments?

**KEVIN HANDRICK:** Unser Ziel ist es, unseren Kunden zu zeigen, wie sie mehr aus ihrem Geld machen können. Besonders Personen mit hohem Einkommen und hoher Steuerlast profitieren von unseren Lösungen. Wir helfen ihnen, ihre Steuerlast zu senken und gleichzeitig Vermögen aufzubauen. Alternative Investmentfonds

sind dabei ein wichtiger Baustein. Sie bieten überdurchschnittliche Renditen und eine Diversifikation, die klassische Anlagen übertreffen. Für viele Kunden stellen diese Fonds eine Möglichkeit dar, ihre finanzielle Zukunft abzusichern und von Renditen zu profitieren, die über die traditionellen Anlageklassen hinausgehen.

### Was unterscheidet Investmentbuilder von anderen Finanzdienstleistern?

**SOPHIE WERUM:** Wir bieten eine ganzheitliche Beratung, die weit über das hinausgeht, was viele Mitbewerber leisten können. Neben der Expertise in alternativen Investmentfonds bieten wir auch umfassende finanzielle Bildungskurse an. Unser Ziel ist es, unsere Kunden nicht nur zu beraten, sondern ihnen das nötige Wissen zu vermitteln, um eigenständig fundierte Finanzentscheidungen zu treffen. Dazu nutzen wir eine moderne, digitale Infrastruktur, die es unseren Kunden

ermöglicht, jederzeit Zugriff auf ihre Finanzübersicht und alle relevanten Informationen zu haben. Gleichzeitig legen wir großen Wert auf persönliche Betreuung – diese Kombination aus digitaler Effizienz und individueller Beratung macht uns einzigartig.

### Welche Rolle spielt die Digitalisierung bei Investmentbuilder?

**KEVIN HANDRICK:** Die Digitalisierung ist ein zentraler Bestandteil unseres Geschäftsmodells. Sie ermöglicht uns, Effizienz und Transparenz zu maximieren. Von der Lead-Generierung über die Beratung bis hin zur Verwaltung der Finanzen unserer Kunden setzen wir auf moderne digitale Prozesse. Diese effiziente Arbeitsweise sorgt nicht nur für eine hohe Geschwindigkeit und Reaktionsfähigkeit, sondern auch für eine verbesserte Benutzererfahrung. Gleichzeitig nutzen wir digitale Kanäle, um unsere Expertise zu teilen und bundesweit sichtbar zu werden. Unser Ziel ist es, als führende Experten für steueroptimierte Investments und exklusive Finanzlösungen wahrgenommen zu werden.

### Wie sehen Sie die Zukunft von Investmentbuilder?

**SOPHIE WERUM:** Die Finanzbranche befindet sich in einem kontinuierlichen Wandel, und wir sind bereit, diesen aktiv mitzugestalten. Der Bedarf an individueller Beratung und maßgeschneiderten Anlageprodukten wird weiter steigen. Unsere Vision ist es, Investmentbuilder bundesweit

für exzellente Finanzberatung bekannt zu machen. Wir arbeiten kontinuierlich daran, unsere Dienstleistungen zu optimieren und neue Standards in der Branche zu setzen. Unser Ziel ist es, nicht nur als Experte in der Finanzberatung wahrgenommen zu werden, sondern auch als Marke, die für Vertrauen und Mehrwert steht.

Investmentbuilder zeigt eindrucksvoll, wie man exklusive Finanzprodukte und erstklassige Beratung mit einer modernen, digitalen Herangehensweise vereinen kann. Mit einer klaren Vision und dem Engagement von Kevin Handrick und Sophie Werum ist das Unternehmen hervorragend aufgestellt, um auch in Zukunft erfolgreich zu sein.

### Vielen Dank für das Gespräch.



Anzeige Bild: © Investmentbuilder



KOLUMNE NORMAN WIRTH

## Finanzbildung? Fehlanzeige! Was jetzt geschehen muss



**W**ährend die politischen Parteien in ihren Wahlprogrammen große Visionen für die Zukunft skizzieren – von Klimapolitik über Digitalisierung bis hin zur sozialen Gerechtigkeit – fehlt ein Thema völlig: die finanzielle Bildung. Doch ohne finanzielle Kompetenz bleibt vielen Menschen der Weg zur wirtschaftlichen Teilhabe und Eigenverantwortung versperrt. Dabei ist sie nicht nur entscheidend für die Bürgerinnen und Bürger, sondern auch für den Berufsstand der Finanz- und Versicherungsvermittler, der durch informierte Kunden gestärkt wird.

Die Initiative „Finanzielle Bildung“, eine Kooperation des Bundesfinanz- und des Bildungsministeriums, die 2023 ins Leben gerufen wurde, sollte ein Meilenstein sein. Mit der OECD als Partner und ambitionierten Zielen wie der Erarbeitung einer nationalen Finanzbildungsstrategie schien ein großer Wurf möglich. Doch was ist letztlich dabei herausgekommen?

Das einzige greifbare Ergebnis ist das „Finanzabenteuer-Spiel“ für Kinder und Jugendliche, das Ende 2024 gestartet wurde. Ein begrüßenswerter, aber symbolischer Schritt, der weder flächendeckend noch nachhaltig ist. Alle weiteren Aktivitäten der Initiative wurden mit dem Ende der Ampelkoalition auf Eis gelegt. Dieses Vorgehen sendet ein fatales Signal: Finanzbildung scheint in Deutschland nach wie vor ein Randthema zu sein.

Finanzielle Kompetenz ist nicht nur ein individuelles Gut, sondern ein gesellschaftlicher Mehrwert. Fehlende Finanzbildung führt zu Verschuldung, unzureichender Altersvorsorge und einer Verunsicherung im Umgang mit Geld und Kapitalanlagen. Gerade in Zeiten von Inflation, steigenden Zinsen und wachsender Unsicherheit auf den Finanzmärkten wird deutlich, wie wichtig ein solides Grundwissen über finanzielle Zusammenhänge ist.

Gut informierte Bürger können bessere Entscheidungen treffen, ihre eigene Zukunft aktiv gestalten und gleichzeitig den Druck auf das Sozialsystem verringern. Für die Vermittlerschaft bedeutet eine finanzgebildete Kundschaft, dass sie effizienter beraten und auf individueller auf Bedürfnisse eingehen kann. Auch die Qualität ihrer Arbeit würde so mehr gewürdigt.

Die neue Bundesregierung muss die finanzielle Bildung endlich systematisch in die Bildungs- und Gesellschaftspolitik integrieren. Dazu gehören:

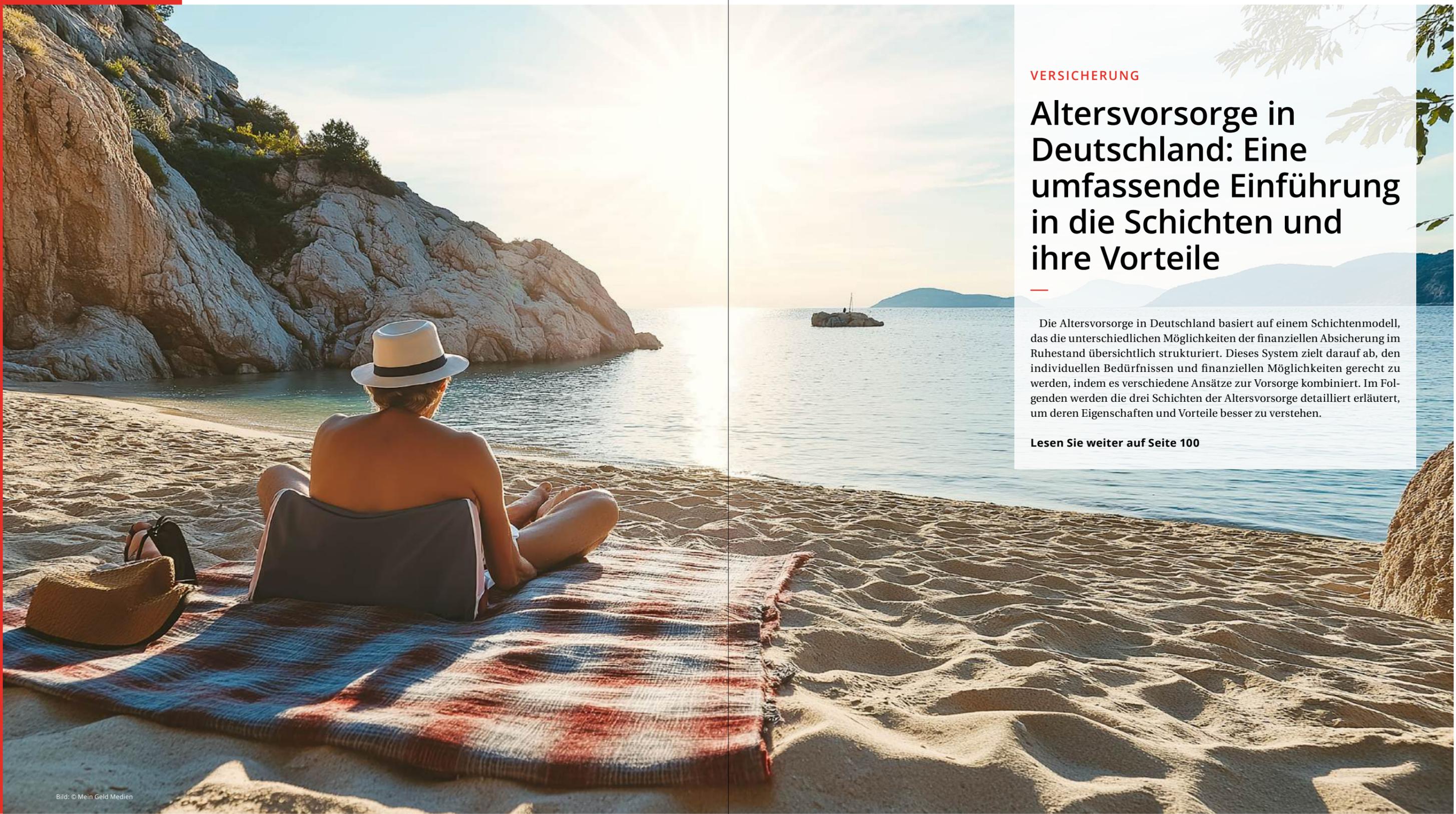
- 1. Finanzbildung in den Schulunterricht:** Finanzielle Kompetenz muss ein fester Bestandteil des Lehrplans sein – nicht als freiwilliges Modul, sondern als verpflichtendes Fach, das früh beginnt und sich bis in die weiterführenden Schulen zieht.
- 2. Förderung lebenslanger Finanzbildung:** Finanzielle Bildung darf nicht an der Schule enden. Qualifizierte Weiterbildungsangebote für Erwachsene – von der Haushaltsplanung bis zur Altersvorsorge – müssen leicht zugänglich sein.
- 3. Partnerschaften mit der Finanzbranche:** Die Vermittlerbranche, vor allem und gerade die Unabhängigen, aber auch Banken und Versicherer können wertvolle Expertise und Ressourcen bereitstellen, um Finanzbildungsprojekte zu fördern und zu verbreiten.
- 4. Eine zentrale, gut ausgestattete Plattform:** Die Plattform „Mit Geld und Verstand“ war ein Schritt in die richtige Richtung, braucht aber mehr Inhalte, eine breitere Reichweite und konsequente Weiterentwicklung.

Finanzbildung ist keine Nischenfrage, sondern eine Grundlage für gesellschaftliche Gerechtigkeit, wirtschaftliche Stabilität und persönliche Freiheit. Fordern Sie, liebe Leserinnen und Leser, von den Parteien und Kandidaten, die Sie wählen, klare Aussagen zu diesem Thema. Nur wenn Finanzbildung zur politischen Priorität wird, können wir als Gesellschaft wirklich vorankommen.

Als Vertreter eines Berufsstandes, der täglich mit den Herausforderungen durch mangelnde Finanzbildung konfrontiert ist, appelliere ich an die Politik, unsere Branche und die Gesellschaft: Setzen wir uns gemeinsam dafür ein, finanzielle Bildung stärker zu fördern. Sie ist eine entscheidende Grundlage, damit Menschen fundierte Entscheidungen treffen und ihren individuellen Bedarf besser erkennen können – ein Gewinn für alle Beteiligten.

**NORMAN WIRTH**





VERSICHERUNG

## Altersvorsorge in Deutschland: Eine umfassende Einführung in die Schichten und ihre Vorteile

Die Altersvorsorge in Deutschland basiert auf einem Schichtenmodell, das die unterschiedlichen Möglichkeiten der finanziellen Absicherung im Ruhestand übersichtlich strukturiert. Dieses System zielt darauf ab, den individuellen Bedürfnissen und finanziellen Möglichkeiten gerecht zu werden, indem es verschiedene Ansätze zur Vorsorge kombiniert. Im Folgenden werden die drei Schichten der Altersvorsorge detailliert erläutert, um deren Eigenschaften und Vorteile besser zu verstehen.

**Lesen Sie weiter auf Seite 100**

### DIE ERSTE SCHICHT: BASISVERSORGUNG

Die erste Schicht der Altersvorsorge umfasst die gesetzliche Rentenversicherung, die berufsständischen Versorgungswerke und die Rürup-Rente (Basisrente). Sie bildet das Fundament der Altersvorsorge und bietet eine lebenslange Grundabsicherung.

Die gesetzliche Rentenversicherung basiert auf dem Umlageverfahren, bei dem die aktuell arbeitende Generation die Renten der heutigen Ruheständler finanziert. Dieses System gewährleistet eine solide Basisabsicherung im Alter. Insbesondere für Arbeitnehmer ist die Teilnahme verpflichtend, was den Zugang zur Rentenversicherung einfach und automatisch macht.

Ein zusätzlicher Bestandteil der ersten Schicht ist die Rürup-Rente. Diese private, aber staatlich geförderte Vorsorgeform richtet sich besonders an Selbstständige, Freiberufler und Gutverdiener, die nicht in die gesetzliche Rentenversicherung einzahlen. Ein wesentlicher Vorteil der Basisversorgung ist die steuerliche Förderung: Beiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung und zur Rürup-Rente können bis zu einem bestimmten Höchstbetrag als Sonderausgaben steuerlich geltend gemacht werden. Dies führt zu einer spürbaren Entlastung während der Einzahlungsphase.



Früh vorsorgen,  
entspannt altern  
– die beste  
Investition ist in die  
eigene Zukunft.

Bild: © ASCORE

### DIE ZWEITE SCHICHT: ZUSATZVERSORGUNG

Die zweite Schicht beinhaltet die betriebliche Altersvorsorge (bAV) und die Riester-Rente. Diese Schicht ergänzt die Basisversorgung und ermöglicht eine zusätzliche Sicherung des Lebensstandards im Alter.

Die betriebliche Altersvorsorge wird über den Arbeitgeber organisiert. Dabei können Arbeitnehmer Teile ihres Bruttogehalts in eine betriebliche Altersvorsorge einzahlen – ein Prozess, der als Entgeltumwandlung bezeichnet wird. Der Vorteil: Die Beiträge sind bis zu einer bestimmten Grenze steuer- und sozialabgabenfrei. Zusätzlich fördern viele Arbeitgeber diese Form der Vorsorge durch Zuschüsse. Bei der Auszahlung im Rentenalter profitieren Arbeitnehmer von einer regelmäßigen Zusatzrente.

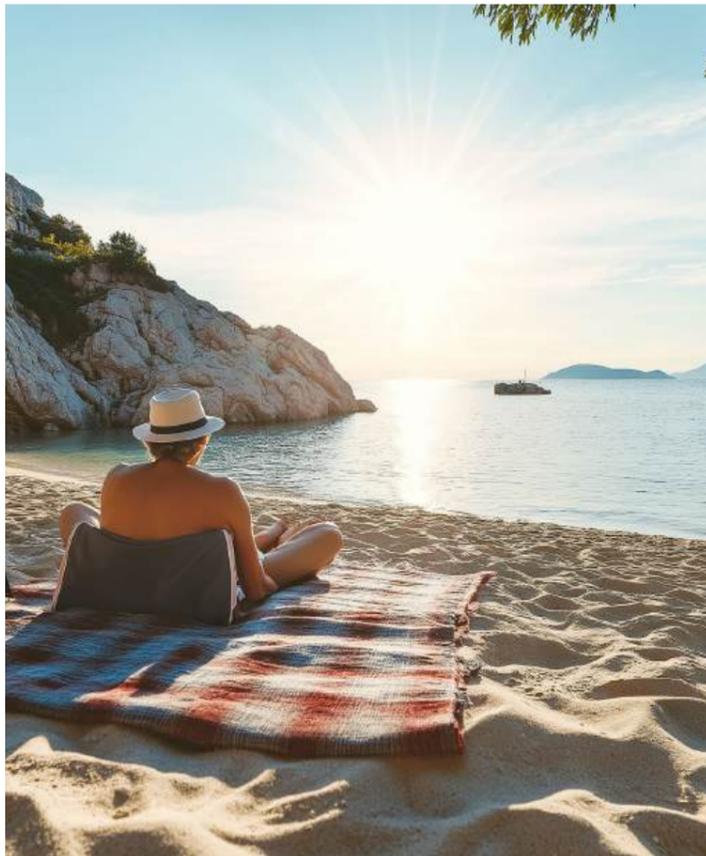
Die Riester-Rente ist eine staatlich geförderte Vorsorgeform, die vor allem für Arbeitnehmer und Familien attraktiv ist. Neben den Zulagen – müssen jährlich beantragt werden – können die eingezahlten Beiträge ebenfalls steuerlich abgesetzt werden. Riester-Verträge bieten außerdem eine hohe Sicherheit, da die eingezahlten Beiträge und die staatlichen Zulagen garantiert sind. Allerdings ist dieses Produkt sehr komplex, sodass ein hoher Beratungsaufwand entsteht.

### DIE DRITTE SCHICHT: PRIVATE VORSORGE

Die dritte Schicht umfasst alle Formen der privaten und ungeforderten Altersvorsorge. Dazu gehören unter anderem private Rentenversicherungen, Kapitallebensversicherungen, Sparpläne und Investitionen in Immobilien oder Wertpapiere. Diese Schicht bietet maximale Flexibilität, da sie vollständig individuell gestaltet werden kann.

Ein zentraler Vorteil der privaten Vorsorge ist die Möglichkeit, die Höhe und den Rhythmus der Einzahlungen frei zu bestimmen. Zudem können Kunden je nach persönlichem Risikoprofil zwischen sicheren Anlageformen wie Festgeldkonten oder Anleihen und renditestärkeren Optionen wie Aktien oder Fonds wählen. Besonders Immobilieninvestitionen erfreuen sich großer Beliebtheit, da sie nicht nur eine Wertsteigerung, sondern auch eine potenzielle Mietrendite bieten können.

Die dritte Schicht ist insbesondere für diejenigen geeignet, die über die staatlich geförderten Modelle hinaus zusätzlichen finanziellen Spielraum im Alter schaffen möchten. Sie ergänzt die ersten beiden Schichten optimal und trägt dazu bei, die individuellen Wünsche und Lebensstandards im Ruhestand zu erfüllen. »



**PROBLEME DER ALTERSVORSORGE IN DEUTSCHLAND:  
HERAUSFORDERUNGEN UND LÖSUNGSANSÄTZE**

Die Altersvorsorge in Deutschland steht vor großen Herausforderungen. Der demografische Wandel führt zu einem Ungleichgewicht zwischen Beitragszahlern und Rentenempfängern, was die Finanzierung des Rentensystems belastet. Gleichzeitig erschwert die jahrelange Niedrigzinsphase die Renditeerzielung bei kapitalgedeckten Modellen wie der Riester-Rente oder privaten Rentenversicherungen. Viele Menschen sparen zudem nicht ausreichend privat fürs Alter, sei es aus finanziellen Gründen, aufgrund von Unwissenheit oder wegen der wahrgenommenen Komplexität des Systems. Diese Komplexität, kombiniert mit mangelnder Transparenz bei Vorsorgeprodukten, verunsichert potenzielle Sparer zusätzlich. Auch der Arbeitsmarkt mit zunehmender Teilzeit, Minijobs und befristeten Verträgen verschärft die Problematik, da diese Beschäftigungsformen oft mit geringeren Rentenansprüchen einhergehen. All diese Faktoren erhöhen das Risiko der Altersarmut und zeigen, dass Reformen und stärkere individuelle Vorsorge dringend notwendig wären.

ASCORE



**Nicole Rode**  
Abteilungsleitung Leben  
ASCORE Analyse

Bild: © Mein Geld Medien



# Im Flächenbrand des Immobilienmarktes holen wir die besten Objekte für Sie aus dem Feuer.

Profitieren Sie von unserer Expertise und investieren jetzt in eine renditestarke Zukunft!  
Mit dem aktuellen Fonds „ImmoChance Deutschland 12 Renovation Plus“  
erwerben wir in der heißen Marktsituation Bestandsimmobilien zu hervorragenden Konditionen.

„Der Immobilienmarkt bietet jetzt die größte antizyklische Chance seit Jahren.“  
Gordon Grundler (Vorstand Primus Valor AG)

[www.primusvalor.de](http://www.primusvalor.de)

 **PRIMUS VALOR**

Dies ist eine Marketing-Mitteilung. Sie stellt kein Angebot zum Abschluss einer Beteiligung dar. Bitte lesen Sie den Verkaufsprospekt sowie das Basisinformationblatt, bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen. Diese Dokumente sowie eine Zusammenfassung Ihrer Anleerrechte erhalten Sie kostenfrei in deutscher Sprache auf [www.primusvalor.de](http://www.primusvalor.de). Die AIF-Verwaltungsgesellschaft kann für einzelne Länder beschließen, den Vertrieb zu widerrufen.



**18. September 2025, 19 Uhr**  
Airport Club, Frankfurt

präsentiert von der  
Mein Geld Medien Gruppe



Powered by



[assekuranz-award.de](https://assekuranz-award.de)

### Jury



**Ellen Ludwig**  
Chief Product Officer  
comparit GmbH



**Franz-Josef Rosemeyer**  
ehem. Vorstand A.S.I.  
Wirtschaftsberatung AG  
und Votum Verband



**Frank Rottenbacher**  
Vorstand AfW



**Prof. Dr.  
Hans-Wilhelm Zeidler**  
Geschäftsführer Zeidler  
Consulting GmbH



**Regina Feldmann**  
Geschäftsführerin  
der Finanz Protect  
GmbH



**Leon Franken**  
Senior Prozess- und  
Projektmanager  
MAXPOOL  
Maklerkooperation GmbH

HALLESCHER

# „Ihr Gesundheitspartner. Fürs Jetzt. Und alles, was kommt“

In Deutschland werben viele Krankenversicherungen damit, im Krankheitsfall Arztrechnungen unkompliziert zu erstatten. Wir haben eine Krankenversicherung besonders unter die Lupe genommen, die damit wirbt, Gesundheitspartner für ihre Mitglieder zu sein: Die Hallesche Krankenversicherung auf Gegenseitigkeit. Doch was macht die Hallesche so besonders?



Wiltrud Pekarek  
Vorständin der Hallesche  
Krankenversicherung

**Mein Gesundheitspartner - Fürs Jetzt. Und alles, was kommt** lautet das Versprechen, das die Hallesche an ihre Mitglieder richtet. Doch was ist genau damit gemeint? Wir haben Wiltrud Pekarek, die Vorständin der Hallesche, gefragt:

**Wiltrud, was ist das Besondere der Positionierung als Gesundheitspartner?**

**WILTRUD PEKAREK:** Es ist ein ganz zentrales Versprechen an unsere Mitglieder, Verlässlichkeit und Sicherheit in jeder

gesundheitlichen Situation zu bieten. Als leistungsstarker Gesundheitspartner möchten wir ihnen auf Augenhöhe mit erlebbaren Mehrwerten zur Seite stehen – wann immer sie uns brauchen.

**Und wie genau unterstützt die Hallesche die Gesundheit ihrer Mitglieder?**

**WILTRUD PEKAREK:** Wir investieren in persönliche Kontakte, um unseren Mitgliedern individuelle Gesundheitslösungen zu bieten, die wirklich jedem gerecht werden – sei es, um ihre Gesundheit zu erhalten oder auch bei schweren und chronischen Erkrankungen. Gleichzeitig bauen wir die Services in unserer Hallesche4u-App weiter aus und ermöglichen so eine schnelle und unkomplizierte Hilfestellung bei vielen Gesundheitsthemen – beispielsweise mit der Videosprechstunde oder dem digitalen Gesundheitslotsen.

**Warum ist die Hallesche bei der großen Auswahl an Krankenversicherungen die richtige Wahl?**

**WILTRUD PEKAREK:** Als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit sind wir in erster Linie unseren Mitgliedern verpflichtet. In unserer Transformation hin zum Gesundheitspartner können wir unseren Service,

Produkte oder Gesundheitsprogramme nur dann auf Kundenbedürfnisse ausrichten, wenn wir diese kennen. Dieses Mindset ist essenziell, um an den richtigen Stellen innovativ und persönlich aufzutreten und damit Mehrwerte zu schaffen.

Mein Geld hat die Positionierung der Hallesche als Gesundheitspartner genau unter die Lupe genommen und alles Wissenswerte für Sie zusammengefasst:

- Die Hallesche punktet durch Gesundheitsprogramme und Services: Einen Überblick, welche Leistungen und Gesundheitservices für spezielle Krankheitsbilder angeboten werden, bieten die Gesundheitswelten auf der Website der Hallesche. So können sich Mitglieder schnell und unkompliziert informieren. Beispielsweise bietet die Hallesche ihren Mitgliedern bei psychischen Erkrankungen Psychotherapie per Video, Online-Selbsthilfekurse oder auch einen Zugang zu schneller Unterstützung.
- Auch im Akutfall ohne spezielles Krankheitsbild ist die Hallesche für ihre Mitglieder da und punktet durch Zweitmeinungsservice, Gesundheitstelefon und Coachings im Bereich Prävention.
- Bei innovativen Neuerungen im Gesundheitswesen ist die Hallesche ein Vorreiter

und bietet ihren Mitgliedern schnelle und sichere Lösungen, die das Leben ein bisschen leichter machen. So ist sie als zweite private Krankenversicherung als Anbieter des E-Rezeptes in der Vorreiterrolle am Markt.

- Für alle, die lieber ein Buch in der Hand haben, bietet die Hallesche Gesundheitsinformationen von einem bekannten Verlag kostenfrei für ihre Mitglieder an. Diese können sich je nach Interessensgebiet zu den Themen Achtsamkeit, Magen- und Darm- oder auch Rückengesundheit belesen. »



Bild: © Hallesche Krankenversicherung. © Mein Geld Medien



• Ebenfalls spannend: Die Hallesche hat den Gesundheitspartner mit Experten aus dem Nachhaltigkeitsbereich der Unternehmensberatung sowie der Universität Bayreuth in Bezug auf Nachhaltigkeit bewerten lassen und mit einem sehr guten Ergebnis bestanden. Mit einem solchen Rating ist sie am Markt einzigartig, da dieses die Positionierung und strategischer Verankerung von Nachhaltigkeit im Unternehmen berücksichtigt und nicht nur auf Tarife begrenzt ist. Gegenstand des Ratings waren dabei die ESG-Kriterien der Nachhaltigkeit, also die nachhaltige Umsetzung in den Punkten Environment, Social und Governance. Dabei setzt die Hallesche auf ihre Stärken in den Bereichen Nachhaltigkeitskompetenz, Leistungen und ESG-Maßnahmen, wobei das sehr gute Niveau sogar überschritten wurde.

Unser Fazit ist: Die Hallesche geht mit ihrer Positionierung als Gesundheitspartner die Dinge anders an und schafft es so, ihre Mitglieder in den Mittelpunkt ihres Handelns zu

stellen. Diese Einstellung zieht sich durch alle Geschäftsbereiche der Hallesche, sei es in der persönlichen Kundenbetreuung nach einer schweren Erkrankung wie einem Schlaganfall oder der Entwicklung neuer Produkte. Dabei bleibt sich die Hallesche und ihrem eigenen Servicegedanken treu und legt Wert auf einen persönlichen und empathischen Umgang mit ihren Mitgliedern. In einem Umfeld, in dem die Neuerungen durch Digitalisierungen getrieben sind, schafft es die Hallesche diese Identität nicht zu verlieren und bietet den Mitgliedern zusätzlich innovative Neuerungen. Die Gesundheitswelten, alle Informationen rund um die Apps oder auch Informationen zur Positionierung als Gesundheitspartner, sind gebündelt auf der Website unter [www.hallesche.de/gesundheits/mein-gesundheitspartner](http://www.hallesche.de/gesundheits/mein-gesundheitspartner) zu finden. Die Botschaft „Fürs Jetzt. Und alles, was kommt“ enthält die Zusage, für ihre Mitglieder als Gesundheitspartner da zu sein. Ein Versprechen, das als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit nachhaltig wärt. •

MEIN GELD

Bild: © Hallesche Krankenversicherung



# Egal was die Zukunft bringt, wir haben es im Portfolio.

Nachhaltige Geldanlage mit **Blue Invest**.



Mehr erfahren!

 **die Bayerische**  
powered by pangaea.life



INTERVIEW

## Zuverlässig im Service, flexibel beim Produkt

Der stetige Wandel des Maklermarktes fordert nicht nur die freien Vermittler, sondern auch die Versicherer. Andreas Bahr, Leiter Maklervertrieb, erzählt, wie die INTER dafür aufgestellt ist

**Wie hat sich der Maklermarkt in den vergangenen Jahren entwickelt und wohin geht aus Ihrer Sicht die Reise?**

**ANDREAS BAHR:** Es hat sich einiges verändert. Neben der fortschreitenden Regulierung, Digitalisierung, immer schnelleren Produktentwicklungsprozessen sowie dem Markt- und Wettbewerbsdruck nimmt auch der Anspruch des Maklers an sich selbst stetig zu. Dies führt dazu, dass Makler veränderte Anforderungen an uns haben, vor allem hinsichtlich Service und Produktflexibilität – und natürlich auch umgekehrt. Auch die Ansprüche der Kunden wandeln sich und hier ist Zuverlässigkeit im Service eine Kernanforderung.

Die Anpassungen an die Marktgegebenheiten müssen immer schneller erfolgen und der Druck steigt für Versicherer wie uns, Vermittler und damit deren Kunden, die unsere Kunden sind, bestmöglich zu bedienen.

**Was haben Sie getan, um die INTER auf diese Entwicklungen einzustellen?**

**ANDREAS BAHR:** Auf Basis der Markt- und Vertriebsanforderungen haben wir unsere Organisationsstruktur in einer „Nord-Süd-Aufstellung“ geschärft. Den Bereich „Nord“ leitet Ingo Ternes. Leiter des Bereichs „Süd“ ist Andreas Krüger.

Zum jeweiligen Team gehören Key-Account-Manager und Maklerbetreuer, die vor Ort zusammenarbeiten. Sie haben gute Basiskenntnisse in unseren angebotenen Sparten Kranken, Leben und Komposit. Sie können unser Produktangebot in der Differenzierung gegenüber dem Marktangebot klar kommunizieren. Flankierend werden sie durch Maklerreferenten unterstützt – unsere Spezialisten in den Sparten. Sie sind persönliche Ansprechpartner bei tiefergehenden Fragen sowie für Zielgruppen- und Spezialmakler.

**Das ist aber noch lange nicht alles an Unterstützung?**

**ANDREAS BAHR:** Damit die Anforderungen in den Betriebsprozessen bestmöglich verarbeitet werden, haben wir ein sogenanntes Vertriebsassistenten-Team. Und das Herzstück in unserer Aufstellung ist unser Vertriebsservice. Diesen können die Vermittler für allgemeine Anfragen sowie Angebotsanfragen – hier geht es vor allem um Sonderkonzepte, aber auch allgemeine Serviceanfragen – direkt kontaktieren. Viele Services sind auch online 24/7 zugänglich.

**Wie heben Sie sich mit dem gesamten Team gegenüber dem Wettbewerb ab?**

**ANDREAS BAHR:** Es ist uns bewusst, dass wir nur einer von vielen Playern am Markt sind. Umso wichtiger ist es, Vermittlern klar zu kommunizieren, dass die INTER in dem jeweiligen Produkt der richtige Partner ist.

**Sie sprachen gerade das Thema Produkte an. Wie sind Sie da aufgestellt?**

**ANDREAS BAHR:** Die INTER hat eine umfassende Produktpalette für Privat- und Gewerbekunden in den Sparten Kranken, Leben und Komposit. Viele Produkte sind speziell auf die Bedürfnisse von Medizinern und Handwerkern zugeschnitten.

In der Krankenversicherung verfügen wir über eine besonders gute Expertise sowie

ein hervorragendes Produktangebot zum Beispiel mit dem Tarif QualiMed Premium, der ganz weit vorne im Markt ist. Hier lohnt es sich für jeden Vermittler, im Markt-Match einmal die Leistungsbereiche genau anzuschauen. Dieses Produkt können und wollen wir besonders selbstbewusst im Markt in 2025 platzieren, da daran kein Vermittler im Angebot für seine Kunden vorbeikommt. Bei den Arzttarifen blicken wir auf einen Erfahrungsschatz von fast 50 Jahren mit einem eigenem, homogenem Kollektiv aus Medizinern und deren Angehörigen zurück. Mit unserem stationären Tarif und dem privaten Pflagegeld bieten wir im Bereich der Zusatzversicherungen Produkte an, die durchweg Spitzenplatzierungen beim Preis-Leistungs-Verhältnis erzielen. »



Anzeige Bild: © INTER

„Wir wollen die Chance nutzen, einen Sprung nach vorne zu machen.“

**Wie sieht es in den Sparten Komposit und Leben aus?**

**ANDREAS BAHR:** In der Sachversicherungssparte liegt der Schwerpunkt auf Gewerbeversicherungen. Vor allem Betriebsinhalt, Betriebsgebäude, technische Versicherung und insbesondere unsere Betriebshaftpflicht für das Bauhandwerk gehören zu den Top-Produkten am Markt.

In der Sparte Leben haben wir mit INTER Mein Leben ein hochflexibles Altersvorsorgeprodukt, bei dem individuell zwischen 100 Prozent Klassik und 100 Prozent Fonds in allen Stufen der Verteilung gewählt werden kann. Unsere laufende Gesamtverzinsung beträgt 3,70 Prozent inklusive Schlussüberschuss.

**Werfen wir noch einen Blick auf den Service. Was bieten Sie hier?**

**ANDREAS BAHR:** Unser Service fußt auf mehreren Säulen. Da ist zum einen unser

Vertriebsservice für Nachfragen und spezielle Angebote, zum anderen sind es im täglichen Austausch die Kolleginnen und Kollegen in der Maklerbetreuung. Außerdem stellen wir unsere Online-Vertriebsservices und schließlich ein umfassendes Webinar-Angebot, das kontinuierlich ausgebaut wird, zur Verfügung. Dabei geht es um Produkte, Vertriebsansätze und gesetzliche Rahmenbedingungen.

**Was können Makler in diesem Jahr von der INTER konkret erwarten?**

**ANDREAS BAHR:** Mit der beschriebenen Neuaufstellung wollen wir die Chance nutzen, um im Maklermarkt einen Sprung nach vorne zu machen sowie unser Angebot und den Service fortlaufend weiterzuentwickeln. Unser Ziel ist es, dass Vermittleranfragen zu einem hohen Prozentsatz im Erstkontakt mit uns abschließend bearbeitet werden.

**Vielen Dank für das Gespräch.**

**Unser Team**



**Andreas Krüger**  
Regionalleiter Süd  
im Maklervertrieb

Andreas Krüger ist seit 24 Jahren bei der INTER tätig, zuletzt in der Funktion als Key-Account-Manager. Davor war er elf Jahre Vertriebsverantwortlicher im Maklervertrieb und drei Jahre Trainer in der Aus- und Weiterbildung der Akademie. Außerdem hat er angehende Versicherungsfachleute auf die verkaufspraktische Prüfung vorbereitet. Zehn Jahre war er zu Beginn seiner Zeit bei der INTER im Ärzte-Service tätig.



**Ingo Ternes**  
Regionalleiter Nord  
im Maklervertrieb

Ingo Ternes verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung und kennt alle Vertriebswege. Vor seinem Wechsel zur INTER im Oktober 2024 war er als Vertriebsdirektor Versicherung/Investment beim Maklerpool BCA tätig. Zu seinen weiteren Karrierestationen gehören die R+V im Geschäftsbereich Condor, bei der er als Führungskraft arbeitete. Ternes war zudem Maklerbetreuer bei der LV 1871 und selbstständiger Versicherungsmakler.



**Michèle Pino**  
Maklerreferentin  
Krankenversicherung

Michèle Pino arbeitet seit 2019 bei der INTER, zuerst im Service-Center, danach als Assistentin im Maklervertrieb. Sie wollte wieder mehr Außendienstluft schnuppern und ist seit Mai 2024 Maklerreferentin für die Sparte Krankenversicherung. Gelernt hat sie das Vertriebshandwerk bei der Debeka. Zehn Jahre war sie dort mit den Schwerpunkten private Krankenversicherung und Lebensversicherung im Außendienst tätig.

Anzeige Bild: © INTER

**Neue bAV-Lösung!**



**Congenial bAV Smart+Easy**  
*Chancenreich und komfortabel:*  
*Die bAV, die beides kann.*

*Sie suchen für Ihre Kunden eine entspannte Altersversorgung, die Sicherheit und Renditechancen optimal verbindet? Wir haben die Lösung: Congenial bAV Smart+Easy der R+V Lebensversicherung.*

*Die Aufteilung des Gesamtkapitals erfolgt dynamisch mit dem Ziel, die garantierten Leistungen zu sichern und durch einen möglichst hohen Anteil in der chancenorientierten Anlage die Rendite zu optimieren.*

*Und Ihre Kunden? Die können sich zurücklehnen und auf eine stabile Wertentwicklung freuen.*

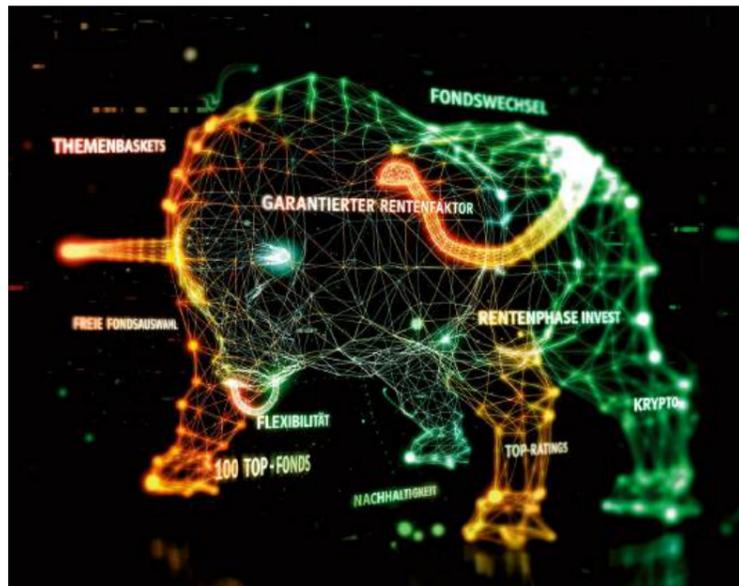
**Jetzt entdecken: [makler-leuchttuerme.de/bAV](https://makler-leuchttuerme.de/bAV)**



WWK

# Höherer Rechnungszins befeuert Geschäft mit Fondspolice

Fondspolice sind als Altersvorsorgeprodukt für breite Teile der Bevölkerung empfehlenswert – je nach Chancenorientierung sind Angebote mit oder ohne Garantie passgenau



Fondspolice bieten Vermögensaufbau, Risikoabsicherung und die Auszahlung einer lebenslangen Leibrente aus einer Hand. Damit unterscheiden sie sich vom „reinen“ Fondssparplan und bieten insbesondere für die Altersvorsorge wichtige Mehrwerte.

Auch wenn bei historischer Betrachtung der Entwicklung der Märkte vieles für Tarife ohne Garantie und mit maximaler Investition in die freie Fondsanlage spricht, entscheiden sich viele Kunden im deutschen Markt auch bei fondsgebundener Vorsorge seit langem für das maximal mögliche

Garantieniveau. In den vergangenen Jahren der Niedrigzinsphase mit einem Höchstrechnungszins von 0,25 Prozent wurden den Kunden vielfach 80 Prozent der gezahlten Beiträge garantiert. Die vollständige Garantie der Bruttobeiträge gab es – wenn überhaupt – nur noch in der zertifizierten geförderten Altersvorsorge.

## ERHÖHUNG DER RECHNUNGSZINSEN BRINGT VORTEILE FÜR FONDSPOLICE

Ein Verzicht auf Garantien wird von vielen Kunden in der Praxis aber nicht gewünscht. Für diese sicherheitsorientierte Kundengruppe ist die Erhöhung des Rechnungszinses zum 1. Januar 2025 auf ein Prozent eine positive Nachricht. Die Neukalkulation der Tarife lässt eine vollständige Beitragsgarantie wieder zu. Zudem profitieren die neuen Rentenverträge von höheren garantierten Rentenfaktoren und attraktiveren Rentenleistungen.

Für chancenorientierte Sparer steht die Erwirtschaftung einer attraktiven Rendite im Vordergrund. Vollständig aktienbasierte Vorsorgeprodukte sind hier die richtige Wahl, da sich temporäre Verlustrisiken in Anbetracht des in der Regel langen und rätierlichen Sparvorgangs bei der Altersvorsorge deutlich reduzieren. Auch für dieses Segment bringt die Rechnungszinserhöhung durch höhere garantierte Rentenfaktoren Vorteile.

Die WWK Lebensversicherung a. G. hat die Erhöhung der Rechnungszinsen frühzeitig antizipiert und bietet ihre Fondspolice-Familien WWK IntelliProtect® 2.0 und WWK Premium FondsRente 2.0 bereits seit dem 14. Oktober 2024 mit erhöhtem Rechnungszins an (bei Versicherungsbeginn ab 1. Januar 2025). Dies gilt für alle Schichten der Altersvorsorge. Bereits im Juli 2024 hatte der Versicherer seine fondsgebundene Riester-Rente mit Rechnungszins von einem Prozent erfolgreich im Markt platziert und war dem Markt damit um viele Monate voraus.

## NEU: GARANTIEPOLICE WIEDER MIT 100 PROZENT BRUTTOBEITRAGSGARANTIE MÖGLICH

Bei den unter dem Namen WWK IntelliProtect® 2.0 bekannten Fondsrenten mit dynamischer Portfolio-Absicherungsstrategie (iCPPI) sind nun variable Garantieniveaus zwischen 50 und 100 Prozent der eingezahlten Beiträge wählbar. In der betrieblichen Altersvorsorge wird neben der beitragsorientierten Leistungszusage (BOLZ) mit variablem Garantieniveau von 50 bis 100 Prozent auch eine Beitragszusage mit Mindestleistung (BZML) mit 100 Prozent Garantie der gezahlten Bruttobeiträge wieder Teil des Angebots.

## NEU: WWK-FONDSPOLICE MIT ETFs BESPAREN

Grundsätzlich aufgewertet wurden die Fondspolice mit Garantie durch erweiterte Anlagemöglichkeiten. Zur Wahl stehen nun insgesamt 65 Investmentfonds. Neu im Fondsuniversum finden sich 17 börsenhandelte Exchange Traded Funds (ETFs).

Diese sind noch kosteneffizienter als aktiv gemanagte Fonds und eröffnen den Kunden gleichzeitig eine breite Diversifizierung über die hinterlegten Indizes.

## FONDSPOLICE-FAMILIEN DER WWK DEUTLICH AUFGEWERTET

Mit den neu kalkulierten Produktfamilien WWK IntelliProtect® 2.0 und WWK Premium FondsRente 2.0 bietet der Münchener Versicherer seinen Kunden ein reichhaltiges und modernes Tarifangebot im Bereich der fondsgebundenen Altersvorsorge. Neben den nochmals aufgewerteten Fondspolice ohne Garantie hat die WWK weiterhin ihre erfolgreiche Garantiepolice im Angebot. Dabei können Kunden hohe Renditechancen und Kapitalerhalt kombinieren. Je nach Risikoneigung stehen durch die Rechnungszinserhöhung nun wieder variable Garantieniveaus zwischen 50 und 100 Prozent der eingezahlten Beiträge zur Wahl.

THOMAS HESS



**Thomas Heß**  
Marketingchef und Organisationsdirektor Partnervertrieb WWK Versicherungen



Anzeige Bild: © WWK



**FRANKFURTER KREIS**

**Thema AKS**

**Frankfurter Kreis: Mein Geld-Chefredakteurin Isabelle Hägewald tauscht sich mit Experten darüber aus, wie sich die Anforderungen in Sachen Biometrie entwickeln, wie Vermittler den Überblick behalten, ob ein kollektives Modell sinnvoll ist, ob die Grundfähigkeitsabsicherung eine Alternative darstellt und wie man die Arbeitskraftabsicherung optimal beraten kann**

**TEILNEHMER:INNEN**



**NICOLE RODE**  
Abteilungsleitung  
Leben, ASCORE Das  
Scoring GmbH

**FIKNET VESELI**  
Produktmanagement Leben Ab-  
teilungsleiterin Produktentwick-  
lung Biometrie, Underwriting  
Guidelines, ERGO

**SEBASTIAN WEIGELT**  
Leiter Intermediärvertrieb,  
Swiss Life Deutschland

**MARCEL BASEDOW**  
Leiter Maklervertrieb,  
Allianz Lebens-  
versicherungs-AG

**ZUM FILM**

QR-Code  
scannen und den  
kompletten Frankfurter  
Kreis online ansehen

Wie kann man  
Arbeitskraft-  
absicherung gut  
beraten?



Ist die Grundfähig-  
keitsabsicherung  
eine Alternative?



Macht ein kollekti-  
ves Modell Sinn?



Wie behält der  
Vermittler den  
Überblick?



Wie entwickeln  
sich die Anfor-  
derungen in Sachen  
Biometrie?



**„Als Selbstständige verdiene ich ja ganz gut. Aber ich bräuchte mal jemanden, der mich richtig zu meiner Rente berät!“**

Sie kennen das: Gut verdienenden Selbstständigen fehlt oft ein tragfähiges Finanzkonzept für ihren Ruhestand. Wir haben Ideen, diese Kunden direkt anzusprechen und ihnen eine sinnvolle Vorsorge mit attraktiven Steuervorteilen anzubieten: Mit unserer fondsgebundenen Maxxellence Invest Basisvorsorge können sie mithilfe der Kraft der Märkte in der Ansparphase steuergünstig und pfändungssicher (im Rahmen der gesetzlichen Bestimmungen) eine Altersvorsorge aufbauen.

Jetzt Kontakt aufnehmen: [erfolgreichverkaufen@standardlife.de](mailto:erfolgreichverkaufen@standardlife.de)



Jetzt  
informieren.

**Standard Life**  
Teil der Phoenix Group



TARIF DES MONATS JANUAR 2025

## Mehr Leistung, weniger Sorgen, günstigere Prämien – IDEAL HausRat

AScore STATEMENT

Der zu August 2024 überarbeitete Hausrattarif „Exklusiv“ der IDEAL Versicherung AG setzt starke Akzente in puncto umfassender Schutz. Mit der Abdeckung unbenannter Gefahren und dem Verzicht auf Unterversicherung bei Kleinstschäden bis 5.000 Euro bietet der Tarif ein hohes Maß an Sicherheit. Die integrierte Besserstellungsgarantie und Best-Leistungs-Garantie runden das Produkt ab. Auch Nachhaltigkeitsaspekte werden berücksichtigt: So sind nicht nur Balkonkraftwerke und Wallboxen mitversichert – und das schon bei einfachem Diebstahl. Die IDEAL beteiligt sich darüber hinaus an den Mehrkosten, die bei Nutzung nachhaltiger Angebote in der Wiederbeschaffung oder bei ressourcenschonenden Reparaturen anfallen. Besonderer Vorteil für Senioren: Selbst bei Umzug eines Partners in eine Pflegeeinrichtung ist der Hausrat über denselben Vertrag weiterhin mit abgesichert. Der einfache Diebstahl von Seh- und Hörhilfen ist ebenfalls inkludiert. Für alle, die ihren Schutz individualisieren wollen, gibt es die Möglichkeit, die Bausteine Fahrraddiebstahl, Glas, Elementar und Cyber einzuschließen.

**Anne Peters**  
Fachbereichsleitung Komposit,  
AScore Das Scoring GmbH



Ein geplatztes Wasserrohr, ein gestohlenes Fahrrad oder ein Cyberangriff – Schäden im Alltag geschehen meist unerwartet. Mit der IDEAL HausRat im Exklusiv-Tarif sind Kunden für alle Eventualitäten gewappnet. Dieser Tarif überzeugt durch seine Best-Leistungs-Garantie: Im Schadenfall gelten automatisch die besten Konditionen, die der Markt bietet. Zusätzlich greift die Besserstellungsgarantie: Wurden im vorherigen Vertrag des Kunden vorteilhaftere Leistungen angeboten, gelten diese automatisch. So können Vermittler ihren Kunden maximale Sicherheit bieten – auch bei unbenannten Gefahren oder Kleinstschäden, die durch den Unterversicherungsverzicht abgedeckt sind. Prämienfrei mitversichert ist im Exklusiv-Tarif der Fahrraddiebstahl bis 500 Euro, wobei selbstverständlich auch höhere Summen über den Zusatzbaustein wählbar sind.

Die Umwelt und Ressourcen schonen – das wird immer wichtiger. Die IDEAL berücksichtigt Nachhaltigkeitsaspekte deshalb schon im Klassik-Tarif. So sind Balkonkraftwerke und Wallboxen mitversichert. Zusätzlich beteiligt sich der Versicherer an

den Mehrkosten für energetische Modernisierungen oder der Wiederbeschaffung über nachhaltige Anbieter. Mit dem neuen Cyber-Baustein werden Privatpersonen vor Risiken wie Phishing, Skimming oder Schäden durch Online-Handel geschützt. Sogar digitale Inhalte, die legal aus dem Internet heruntergeladen wurden, fallen unter den Versicherungsschutz. Ein Service, der in der digitalen Welt immer wichtiger wird. Für Senioren bietet der 65+-Tarif nochmals günstigere Prämien, während alle Kunden vom ausgezeichneten Preis-Leistungs-Verhältnis – insbesondere in Ballungsgebieten – profitieren.

Die rein digitale Abwicklung der Police spart zudem Zeit und Papier, erfordert jedoch zwingend eine E-Mail-Adresse des Kunden. Makler finden in der IDEAL HausRat einen verlässlichen Tarif, der überzeugt und Kunden langfristig bindet.



**i** Für weitere Informationen bitte QR-Code scannen!

Anzeige Bild: © AScore

TARIF DES MONATS FEBRUAR 2025

## VHV Privat-Haftpflicht



AScore STATEMENT



Das zum Dezember 2024 umfassend überarbeitete Privathaftpflichtprodukt KLAS-SIK-GARANT mit Baustein EXKLUSIV der VHV Allgemeine Versicherung AG überzeugt mit einem außergewöhnlich vielseitigen und umfassenden Schutz, der gezielt auf die Bedürfnisse unterschiedlichster Zielgruppen zugeschnitten ist. Neu ist die Integration des optionalen Diensthaftpflicht-Bausteins, der nun nicht nur Lehrern, sondern auch Verwaltungsbeamten und -angestellten zur Verfügung steht.

Besonders praxisnah sind die jüngsten Erweiterungen: Der Verlust von Sachen des Dienstherrn ist bis zu 10.000 Euro versichert, während Kassenfehlbeträge mit bis zu 5.000 Euro abgesichert werden. Ein weiteres Highlight ist der erweiterte Schutz für Vermögensschäden, der mit einer Deckungssumme von bis zu 50.000 Euro startet und gegen Zuschlag auf bis zu 100.000 Euro erhöht werden kann. Hinzu kommt die Absicherung des Verlusts beruflicher Schlüssel oder Codekarten, einschließlich solcher für Dienstfahrzeuge.

**Anne Peters**  
Fachbereichsleitung Komposit,  
AScore Das Scoring GmbH

Eine für alle. Die neue Privathaftpflichtversicherung (PHV) der VHV Allgemeine lässt kaum eine Lebenssituation unberücksichtigt. Egal ob als Single, Paar oder Familie. Jeder sollte sich vor kleinen oder großen Unachtsamkeiten im Alltag absichern. Denn auch Unachtsamkeiten können einen großen Schaden zur Folge haben und die individuelle finanzielle Situation strapazieren.

Die VHV Allgemeine überarbeitet regelmäßig die Produkte, um Kundinnen und Kunden den bestmöglichen Schutz zu geben.

Eine Neuerung ist zum Beispiel der beitragsfrei mitversicherte Sofortschutz (Summen- und Konditionsdifferenzdeckung), durch den unsere Kunden unmittelbar profitieren.

Der Baustein Diensthaftpflicht (bisher Baustein Diensthaftpflicht für Lehrer) bietet jetzt noch mehr Schutz: Zahlreiche neue Leistungen wurden hinzugefügt, zum Beispiel das Abhandenkommen von Sachen des Dienstherrn, Kassenfehlbeträge oder der Gebrauch von Kraftfahrzeugen. Außerdem ist der Baustein jetzt auch für über zehn weitere Berufsgruppen abschließbar.

Und durch die bewährte Best-Leistungs- und Leistungs-Update-Garantie bleibt der Versicherungsschutz auch in Zukunft immer aktuell.



**i** Für weitere Informationen bitte QR-Code scannen!

Anzeige Bild: © Mein Geld Medien



#### ASCORE STATEMENT

Der Aktiv-Rechtsschutz Premium (§ 26 p) der ARAG SE überzeugt als modernes Rechtsschutzprodukt mit einer ausgewogenen Kombination aus Flexibilität und umfangreichen Leistungen. Besonders bemerkenswert ist die Vielzahl an optionalen Bausteinen, darunter der Internet-Schutz ARAG web@ktiv oder der ARAG Jura-Check Plus, der neben Vertragsprüfungen auch eine persönliche Beratung durch in Deutschland zugelassene Rechtsanwälte in sämtlichen Rechtsangelegenheiten, auf die deutsches Recht anwendbar ist, bietet.

Das Premiumprodukt überzeugt zudem mit den beitragsrelevanten Vorteilen, ebenfalls als Baustein inkludierbar, wie einer Beitragsfreistellung bei Arbeitslosigkeit und einer dreijährigen Beitragsgarantie. Hervorzuheben sind darüber hinaus der Beratungs-Rechtsschutz zur Erstellung eines Testaments, eines digitalen Nachlasses sowie einer Bestattungsverfügung und der immer inkludierte Unterhalts-Rechtsschutz, der auch Sorgerechtsfragen abdeckt. Ein weiteres Highlight stellt der Universal-Rechtsschutz dar, der eine einmalige Beratung und außergerichtliche Vertretung ermöglicht.

**Anne Peters**  
Fachbereichsleitung Komposit,  
ASCORE Das Scoring GmbH

#### TARIF DES MONATS MÄRZ 2025

### ARAG Aktiv-Rechtsschutz Premium



Die ARAG SE achtet stark auf modulare Strukturen und Flexibilität, um individuellen Kundenbedürfnissen gerecht zu werden. Der private Bereich ist immer versichert und lässt sich um die Bereiche Beruf, Immobilie und Verkehr erweitern. Der individuell passende Zugang zum Recht spielt eine zentrale Rolle. Von persönlicher Anwaltsbetreuung über digitale Rechtsdienstleistungen bis zur Mediation können Kunden den Lösungsweg wählen, der zu ihrem rechtlichen Anliegen passt. Unsere Alleinstellungsmerkmale wie der Erb-Rechtsschutz, der Bauherren-Rechtsschutz und der Ehe-Rechtsschutz ergänzen noch weitere spannende USPs: die einmalige vorsorgliche Beratung, mit der der Kunde sich beraten und außergerichtlich vertreten lassen kann, ohne dass

der betroffene Bereich versichert sein oder ein Versicherungsfall vorliegen muss. Unser Unterhalts-Rechtsschutz (bei Streitigkeiten um Unterhalt oder die elterliche Sorge) ist eine obligatorische Premium-Leistung. Zudem bietet die ARAG SE ihren Premium-Kunden Rechtsschutz für die Durchsetzung ihrer individuellen Ansprüche, nachdem sie sich einer Musterfeststellungsklage angeschlossen haben. Hierbei werden auf die Einrede der Vorvertraglichkeit sowie auf die Wartezeit verzichtet.



**i**  
Für weitere Informationen  
bitte QR-Code scannen!

Anzeige Bild: © Mein Geld Medien



# ETF Active ETF Active Managed

## Alle Strategien. Eine KVG. Ihr Erfolg.

**Flexibel**  
**Unabhängig**  
**Lösungsorientiert**

[www.axxion.lu](http://www.axxion.lu)

Auszeichnung Themen-Leader  
ATL



THEMEN-LEADER BETRIEBLICHE KRANKENVERSICHERUNG 2025

## bKV – der Türöffner in der Beratung von Unternehmen



Die betriebliche Vorsorge erfordert individuelle Lösungen, die auf die Bedürfnisse von Unternehmen abgestimmt sind. Mit einer ganzheitlichen Beratung und flexiblen Ansätzen lassen sich bKV-Konzepte effizient umsetzen und spürbare Mehrwerte schaffen

### Was macht die Hallesche zum Themen-Leader?

„Unser ganzheitlicher Blick auf die Herausforderungen von Firmenkunden macht die Hallesche zum Themen-Leader. Unser Anspruch ist es, eine individuelle Lösung zu entwickeln, die zum Unternehmen und seinen Zielen passt. Berücksichtigt werden neben der bKV auch die bAV, Arbeitskraftabsicherung und der Schutz von Mitarbeitern im In- und Ausland. Ergänzt durch passgenaue Services, effiziente Abwicklungen und gezielte Unterstützung schaffen wir so echte Mehrwerte für Unternehmen und deren Belegschaft.“

**Carolin Birken**  
Kompetenzzentrum  
Firmenkunden der Hallesche  
Krankenversicherung a. G.



### CPIT STATEMENT

Wer bKV vermittelt, berät Unternehmen mit Personen, die nicht nur Verantwortung für viele Mitarbeiter haben, sondern auch wenig Zeit. Sie brauchen Partner, die betriebliche Gesundheitskonzepte nicht nur verkaufen, sondern auch umsetzen und begleiten können. Die Hallesche hat das Thema früh erkannt und entsprechende Meilensteine für die Firmenkundenberatung gesetzt. Ein zentraler Bestandteil des Konzepts ist eine digitale Plattform, die eine einfache, papierlose Verwaltung und Übersichten für Mitarbeiter und Unternehmen ermöglicht. Im Mittelpunkt: Das passende Produktportfolio. Eine solide Kalkulation und die Vielfalt der bKV-Tarife schaffen die Grundlage für maßgeschneiderte Lösungen für jedes Budget. Durch die zunehmenden Engpässe im Gesundheitssystem erweist sich die bKV als idealer Einstieg in die betriebliche Fürsorge, deren Mehrwert für jeden Mitarbeiter sofort erlebbar ist. Mit dem Firmenkonzert und der bKV finden Unternehmen mit der Hallesche einen zuverlässigen Partner und ihre Mitarbeiter eine verbesserte Versorgung. Und: Weitersagen ist erlaubt.



Jetzt das Video zum Beitrag ansehen!

**Ellen Ludwig**  
Chief Product Officer  
cpit comparit GmbH



Anzeige Bild: © Mein Geld Medien

Auszeichnung Themen-Leader  
ATL



THEMEN-LEADER RUHESTANDSPLANUNG 2025

## Ruhestandsplanung – die Expertise des Produktgebers ist entscheidend

Wer sich ein sorgenfreies Leben im Ruhestand wünscht, sollte es nicht dem Zufall überlassen, sondern dieses planen. Um eine ganzheitliche Konzeptberatung wirkungsvoll umzusetzen, braucht es spezialisierte Produktgeber



### Was macht die Standard Life zum Themen-Leader?

„Standard Life bietet eine umfangreiche Unterstützung im Bereich der Ruhestandsplanung. Dazu gehören natürlich die passenden Produktlösungen. Die Kombination aus fondsgebundener Lebensversicherung und Sofortrente ist hervorragend für die professionelle Ruhestandsplanung geeignet. Standard Life ist aber mehr als nur Produktlieferant. Wir bieten Maklern eine umfassende und hochwertige Vertriebsunterstützung durch unsere Maklerbetreuer, die zu zertifizierten Ruhestandsplanern ausgebildet wurden.“

**Christian Nuschele**  
Head of Distribution & Marketing bei Standard Life



### CPIT STATEMENT

Ruhestandsplanung ist nicht gleich Altersvorsorge. Eine Altersvorsorge ist Teil des Vermögensaufbaus, eine Ruhestandsplanung ist eine Vermögensorganisation mit einem gezielten „Vermögensabbau“. Dies nun zu planen, mag aufwändig erscheinen, schließlich sollen alle Lebenssituationen des Ruhestands berücksichtigt und sämtliche Ausgaben sowie unterschiedliche Bedürfnisse mit 60plus oder 70plus in die Konzeption einfließen. Freiwerdendes Kapital, etwa aus einer Erbschaft, einem Immobilienverkauf oder einer ablaufenden Lebensversicherung sollte gut investiert werden. Die familiäre Planung von Erbschaften oder Schenkungen ist ebenso zu berücksichtigen. Damit das Konzept einfach umsetzbar ist, hat Standard Life zwei perfekt aufeinander abgestimmte Produkte für die Ruhestandsplanung entwickelt. Diese enthalten alles, was man für ein sorgenfreies Leben braucht: Flexibilität, Individualität und Planungssicherheit. Teil 1: Eine vollgarantierte Sofortrente wie „FREELAX SOFORT“ sichert ein regelmäßiges Zusatzeinkommen – dadurch können laufende Ausgaben im Alter planbar gedeckt werden. Teil 2: Eine Fondspolice wie „WeitBlick“ verbindet Sicherheit für Hinterbliebene mit attraktiven Anlagemöglichkeiten sowie Flexibilität für den Ruhestand. Mit „WeitBlick“ kann der Kunde Auszahlungspläne individuell anpassen, optional bedarfsabhängige Auszahlungen tätigen sowie Erbschaften und Schenkungen steueroptimiert regeln. Fazit: Mit dem Duo „WeitBlick“ + „FREELAX SOFORT“ haben Sie Ihre Ruhestandsplanung einfach im Griff.



**Ellen Ludwig**  
Chief Product Officer  
cpit comparit GmbH

Anzeige Bild: © Mein Geld Medien

Jetzt das Video zum Beitrag ansehen!





FRANKFURTER KREIS

# Thema Komposit

Frankfurter Kreis: Mein Geld-Chefredakteurin Isabelle Hägewald tauscht sich mit Experten darüber aus, wie Makler im Kompositgeschäft erfolgreich sein können, welche Tarife wichtig sind, ob Bündelungen wie Wohngebäude und Hausrat sinnvoll sind und welche Unterstützung sie in der Beratung brauchen

TEILNEHMER:INNEN



LARS FUCHS

Bereichsleiter Maklervertrieb  
Deutschland, rhion.digital

ANNE PETERS

Vertrieb & Fachbereichsleitung  
Komposit, ASCORE Analyse

ZUM FILM

QR-Code  
scannen und den  
kompletten Frankfurter  
Kreis online ansehen

Wie kann ein Makler  
erfolgreich in Kom-  
posit sein?

Welche Tarife müs-  
sen Makler grund-  
sätzlich anbieten?

Welche Rolle  
spielen Tarife im  
Bereich erneuer-  
bare Energien?

Sollte man Wohnge-  
bäude und Hausrat  
bei einem Versiche-  
rer bündeln?

Welche Unterstüt-  
zung braucht der  
Makler in Sachen  
Beratung?



SIGNAL IDUNA   
füreinander da

## Virtuelle Angriffe, echte Sicherheit!

Mit dem SI Cyberschutz gegen die Gefahren im digitalen Netz.

Jeder Betrieb denkt und agiert heutzutage digital. Auch der kleinste digitale Prozess kann, wenn er nicht funktioniert, große Auswirkungen auf den Betrieb haben. Damit es nicht so weit kommt, haben Ihre Kundinnen und Kunden mit SIGNAL IDUNA einen sicheren Partner, der im Schadenfall unterstützend zur Seite steht.

Mehr Informationen finden Sie unter  
[maklerblog.signal-iduna.de](https://maklerblog.signal-iduna.de)



KUNST UND GALERIEN

## Art Cologne 2024 – Kunstliebhaber im Kaufrausch

Die Art Cologne ist wieder voll im Bewusstsein der Kunstfreunde. Hatte man nach der Pandemie-Pause schon zwei erfolgreiche Veranstaltungen hingelegt, konnten Art-Cologne-Chef Daniel Hug und sein Team sich auch 2024 über ein großes Interesse von Ausstellerseite her freuen. Mit 170 Ausstellern aus 24 Ländern knüpfte die Messe nahtlos an das vergangene Jahr und damit an ihre Form und Stärke von vor der Pandemie an. Richtig stolz ist die Art Cologne, in diesem Jahr besonders viel Raum für Newcomer und junge Galerien geschaffen zu haben.

Lesen Sie weiter auf Seite 128

Werke der klassischen Moderne bis zur zeitgenössischen Kunst waren in Köln vertreten; die Kunstliebhaber hatten in diesem Jahr richtig Lust auf die Messe. Wie im vergangenen Jahr kamen wieder mehr als 45 000 Besucher aus 69 Ländern in die Kölner Messehallen. Hochkarätige Gäste aus den USA, aus Österreich und der Schweiz fanden ebenso den Weg nach Köln wie Besucherinnen und Besucher aus den Beneluxstaaten und Deutschland. Mit den Umsätzen waren Galeristen und Messeleitung in diesem Jahr besonders zufrieden.

### STARKE VERKÄUFE IM HOHEN SECHSSTELLIGEN BEREICH

Die Galeristen sprachen von einem trotz allgemeiner Krisen richtig kauffreudigen Publikum. So konnte der weltweit anerkannte österreichische Galerist Thaddaeus Ropac sich besonders freuen. Er verkaufte ein Werk von Georg Baselitz für 875.000 Euro aus dem Bestand seiner Galerie. Aber auch die anderen Galeristen konnten nicht klagen, die Galerie Spruth Magers konnte Werke von Rosemarie Trockel und Walter Dahn zu einem sechsstelligen Preis verkaufen, die Galerie Buchholz verkaufte Werke von Wolfgang Tillmans und Anne Imhoff ebenfalls im mittleren sechsstelligen Bereich. Überhaupt waren die Kunstliebhaber bereit, höhere Summen auf den Tisch zu legen und schlugen schon bei der Preview mächtig zu.



◀ Die Aufmerksamkeit war dem Werk „Capitalism doesn't care“ von A. L. Steiner sicher



◀ „Weißer Hengst und Reiter“ von Rainer Fetting bei der Galerie Thomas Fuchs

▶ „De Moordenaar“, Öl auf Leinwand, von Lucebert von 1992 bei der Galerie Moderne Silkeborg



### NEUE HALLEN-AUFSTELLUNG ERFOLGREICH PERFEKTIONIERT

Das im vergangenen Jahr eingeführte offene Hallenlayout auf zwei Etagen schaffte erneut Raum für Dialog. Die Mischung von Global Playern, mittelgroßen und jungen Galeristen betonte die Vielfalt des sorgfältig kuratierten Angebots. Die Messe wurde durch verschiedene Trends geprägt, dazu gehörten die verstärkte Präsenz von Werken aus der LGBTQ-Community, die Rückkehr zur gegenständlichen Malerei sowie die vermehrte Verwendung von medienbasierten Kunstformen. Als erfolgreich kann man auch die Fokussierung auf die eigentliche Kernkompetenz, die Moderne und die zeitgenössische Kunst des 20. und 21. Jahrhunderts, bezeichnen. „Dieses Format hat wiederum sehr gut funktioniert“, stellte Daniel Hug in seiner Abschlussbilanz fest.

### VIEL BEACHTETE ZADIK-SONDERSCHAU

Das ZADIK (Zentralarchiv für deutsche und internationale Kunstmarktforschung) gab in einer Sonderschau auf der Art Cologne spannende Einblicke in die Tätigkeiten, Geschichte und Entwicklung des Hamburger Aktionshauses Hauswedell & Nolte. Als das Hamburger Auktionshaus 2015 seine Türen

schloss und dem ZADIK seine Geschäftsunterlagen übergab, gelangte erstmals das Firmenarchiv eines bedeutenden Auktionshauses, das vor dem Zweiten Weltkrieg gegründet wurde und bis 2016 bestanden hat, in den Besitz eines öffentlich zugänglichen deutschen Archivs. Diese Dokumente sind Zeugnis der fast 80-jährigen Geschichte des Auktionshauses, das in 466 Auktionen Bücher und Autografe, Kunst der Moderne, Alte Meister sowie außereuropäische Kunst- und Kulturgüter versteigert hat. Unzählige Objekte nahmen so von Hamburg aus ihren Weg zu Sammlerinnen und Sammlern, Händlerinnen und Händlern, Museen und Bibliotheken in nahezu der ganzen Welt. Die Ausstellung beleuchtete die Tätigkeiten, Geschichte und Entwicklung eines der wichtigsten deutschen Auktionshäuser der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts von der ersten bis zur letzten Auktion. »

Bild: © Mein Geld Medien

› „Großer Kopf“ nennt sich die Skulptur von Stephan Balkenhol, welche die Gäste in die Keteleer Gallery einlud



› Mit dem Bild „Drehorgel“ war Henriette Grahnert bei der Galerie Kleindienst vertreten



Die Erfinder dieser Messe waren die Kölner Galeristen Hein Stünke und Rudolf Zwirner. Marktbeherrschend war damals zunächst die französische Kunst mit Paris als Kapitale des Kunstmarktes, die bald nach der zweiten documenta, 1959, von der amerikanischen Kunst und New York als neuer globaler Kunstmetropole abgelöst wurde. Deutschland hatte mit dem Krieg seine Hauptstadt und seine ehemaligen Kunstzentren verloren. Die beiden Galeristen wollten dem etwas entgegensetzen und haben mit ihrer Idee, was sie selber kaum für möglich gehalten haben, Kunstgeschichte geschrieben.

#### ART COLOGNE MIT LANGER HISTORIE

Die Art Cologne ist heute neben der Art Basel die größte Kunstmesse im deutschsprachigen Raum und gilt als eine der wichtigsten internationalen Adressen für herausragende und hochwertige Kunst des 20. und 21. Jahrhunderts. Dabei fing alles ganz klein an. Die Art Cologne geht zurück auf den Kunstmarkt Köln '67, der am 15. September 1967 im Gürzenich, dem mittelalterlichen Tanz- und Kaufhaus der Stadt Köln, eröffnet wurde.

Der Kunstmarkt Köln feierte große Erfolge und ließ Nachahmer schnell auf dem Markt erscheinen. Die bis heute folgenreichste Reaktion war die Gründung der Art Basel im Jahr 1970. 1984 wurde aus dem Kunstmarkt die Art Cologne, mittlerweile war sie von 16 Galerien 1967 auf ganze 165 Aussteller gewachsen. Nach vielen Umbrüchen und Neuerungen ging die Art Cologne 2019 etwas kleiner als in den Vorjahren mit 176 Ausstellern an den Start. Man wollte damit jedem Besucher die Möglichkeit geben, sich jeden Stand ausführlich anzusehen, was letztlich Besucher und Galeristen gleichermaßen zufriedenstellte.

#### DER ALLGEMEINE KUNSTMARKT STAGNIERT – DIE ART COLOGNE SETZT AUF QUALITÄT

Die Konjunkturerwartungen sind schlecht, der Ukraine-Krieg, aktuell der Gaza-Krieg, die hohe Inflation und die steil gestiegenen Zinsen belasten den Konsum. Die unsicheren wirtschaftlichen und politischen Aussichten lähmen den weltweiten Kunstmarkt. Allerdings ist man auf einem hohen Niveau angekommen. Der weltweite Kunstmarkt macht pro Jahr etwa 63 Milliarden Dollar Umsatz, das Umsatzvolumen hat sich in den vergangenen dreizehn Jahren verdreifacht, Investoren und Kapitalanleger zieht es nach wie vor in den hoch bewerteten Nischenmarkt der Kunst. Diesen will die Art Cologne mit ihrer strikten qualitativen Ausrichtung bedienen. Die Messe 2024 hat diesem Konzept recht gegeben, auch im Jahr 2025 will man hier anknüpfen. „Unabhängig der Herausforderungen des globalen Kunstmarktes behauptet sich die Art Cologne in jedem Herbst als Konstante hier in Köln“, betont Art-Cologne-Chef Daniel Hug.

#### MARTIN CONRADS UND KUNSTVEREIN GLOBAL FOREST SIND ART-COLOGNE- PREISTRÄGER 2024

Der in Berlin lebende Kritiker Martin Conrads erhielt den Preis für Kunstkritik 2024. „Er entwickelt eine literarische, sehr präzise, bildhafte Sprache, um komplexe Zusammenhänge in der aktuellen Kunst zu veranschaulichen. Seine Themen findet er an der Peripherie des Kunstbetriebs wie in einem Text über Kupferstiche von Ufos und seltsamen Himmelserscheinungen aus dem 17. Jahrhundert ebenso wie in Ausstellungen zum spekulativen Denken, zur Shoa und Erinnerungskultur“, so die Begründung für diesen Preis. »



› Nicole Wermers zeigte ein aktuelles Werk mit dem Titel „Reclining Female #6“ bei der Produzentengalerie Hamburg



› Manchmal tat es einfach nur gut, sich zu setzen und die Eindrücke wirken zu lassen

Bild: © Mein Geld Medien

Seit 1999 wird der Preis durch die Arbeitsgemeinschaft Deutscher Kunstvereine (ADKV) ausgelobt und seit 2006 in Kooperation mit der Art Cologne vergeben. Die mit 5.000 Euro dotierte Auszeichnung würdigt das Engagement frei arbeitender Kunstkritikerinnen und Kunstkritiker, die sich in der Fach- und Tagespresse oder in anderen Medien mit zeitgenössischer Kunst und ihrem sozialen Kontext auseinandersetzen.

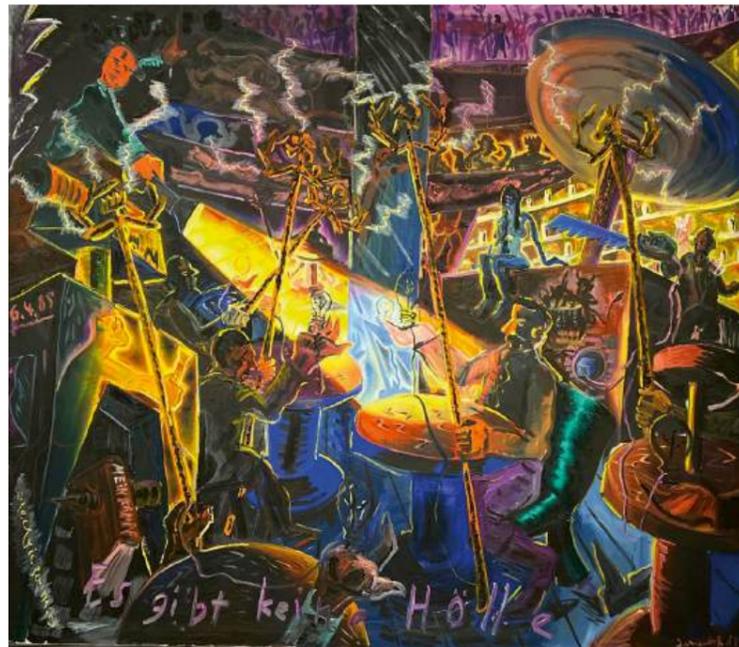
Die unabhängige Jury wählte darüber hinaus den Kunstverein Global Forest, St. Georgen im Schwarzwald, zum diesjährigen Gewinner des mit 8.000 Euro dotierten Preises für Kunstvereine, der ebenfalls seit 2006 von der ADKV in Kooperation mit der Art Cologne verliehen wird. Die Ausstellungs- und Vermittlungspraxis des Kunstvereins Global Forest erschien der Jury aufgrund ihrer Verbindung von experimentellen Formaten, Ausstellungspraxis und der Aktivierung des regionalen kulturellen Raumes, auch über Ländergrenzen hinweg, preiswürdig.

### AUSFÜHRLICHER BEWERBUNGSPROZESS STARTET IM FRÜHJAHR

Die Art Cologne 2025 wird vom 6. bis 9. November stattfinden. Wer als Aussteller dabei sein will, muss sich einem Bewerbungsprozess stellen. Über die Teilnahme an der Messe entscheidet ein internationaler Beirat aus neun Kunstexpertinnen und Kunstexperten. Teilnehmende Galerien müssen einen Nachweis über die Galerietätigkeit als Hauptberuf erbringen, die angemeldeten Künstlerinnen und Künstler müssen per Lebenslauf und aktueller Ausstellungsbiografie Unterlagen einreichen, aus denen ihr internationales künstlerisches Schaffen hinreichend erkennbar ist. Zugelassen werden ausschließlich Werke der internationalen modernen und zeitgenössischen bildenden Kunst.

#### MEIN GELD

**i** Mehr zum Verfahren findet man in Kürze auf [artcologne.de](http://artcologne.de)



◀ Die Galerie Michael Werner zeigte Jörg Immendorffs „Es gibt keine Hölle“ von 1985, Öl auf Leinwand



▶ „Untitled“ nennt Tilo Baumgärtel sein Werk



◀ Ein richtiger Hingucker war Andy Warhols Siebdruck „Beethoven“ von 1987 bei der Galerie Benden & Ackermann



▶ Sevina Tzanou präsentierte ihr Werk von 2024 „If my fate is broken, it's not the peoples nor your fault“ auf der Art Cologne

Bild: © Mein Geld Medien

LIFESTYLE

## Malediven – Trauminseln im Indischen Ozean

Längst vorbei die Zeiten, wo fast ausschließlich verliebte Honeymooner und abenteuerlustige Taucher auf die paradisischen Inseln reisten. Und man die ersten erschlossenen Resort-Inseln noch in wenigen Minuten barfuß umrunden konnte. Heute ist das Angebot auf den Malediven vielfältig, spricht Ruhe suchende Paare ebenso wie Action liebende Familien an. Wir sind mit unserem Flugpartner Turkish Airlines auf die Malediven geflogen und haben uns drei ganz unterschiedliche Inseln angesehen. Und weil das gerade im Trend liegt, bieten alle drei exklusives Premium All Inclusive mit allem Pipapo.

MANUELA BLISSE UND UWE LEHMANN

› Die Grand-Pool-Villa wird ihrem Namen mit gerecht: Der Pool mit seinen blauen Mosaiken passt perfekt zum Blau des Himmels und Meeres



## ATMOSPHERE KANIFUSHI, LHAVIYANI ATOLL

# Die Große mit vielen Möglichkeiten

◀ Der Strand, in natura genau schön wie auf Fotos



Buggy-Shuttle oder Fahrrad? Für eins von beiden wird man sich entscheiden müssen, denn die Distanzen auf der langgestreckten Sandinsel sind durchaus sportlich – je nach Lage der Unterkunft mal mehr, mal weniger. Immerhin misst das tropische Eiland, das man von Male in 35 Minuten mit dem Wasserflugzeug erreicht, vom einen Ende zum anderen rund zwei Kilometer. Auf dieser Strecke verteilen sich 132 freistehende Bungalows und 40 Overwater-Villen – alle mit Blick auf den herrlichen Sonnenuntergang – sowie diverse Restaurants und Bars, Kids Club, Spa, Fitness & The Clubhouse (diverse Sport-Aktivitäten) sowie das Tauch- und Wassersportzentrum – das Atoll besitzt einige der schönsten Tauchplätze der Malediven.

Schon die kleinsten Strandvillen bieten auf 100 Quadratmetern ein entspanntes Wohnerlebnis. Unser Tip: die 242 Quadratmeter großen Grand-Pool-Villen. Ebenfalls direkt am Strand mit Sonnenuntergangsblick gelegen, besitzen sie einen großen Privatpool und viel Platz für eine ungestörte Privatspäre. Wer mit einer größeren Familie anreist, quartiert sich in einer der Residenzen ein, die zusätzlich einige Specials bereithalten wie etwa Champagner zur Begrüßung und eine Auswahl an Weinen und Spirituosen auf dem Zimmer.

◀ Die Kani-Grand-Villa, eine weitere Traumvilla auf Kanifushi



Apropos geistige Getränke. Eine der Stärken von Kanifushi ist das hochwertige All-Inclusive-Konzept. Bier gibt es frisch gezapft, die Qualität der Weine stellt auch ausgesprochene Weinfreunde zufrieden und die Cocktails werden professionell mit Marken-Spirituosen gemixt. Gleiches gilt für das Essen. Neben dem Hauptrestaurant „The Spice“ – besonders bei Familien beliebt – mit sehr guten Büffets laden verschiedene Restaurants zu Lunch und Dinner ein. Dabei ist die Zahl der Besuche teilweise von der jeweiligen Länge des Aufenthalts abhängig. Eine sehr schöne Option ist etwa „Pier Six“, ein über dem Wasser gebautes Seafood-Restaurant, perfekt für ein romantisches Dinner. „Just Veg“, das erste vegetarische À-la-carte-Restaurant der Malediven, glänzt mit einer vegetarischen Gourmetküche mit arabisch, indisch und mediterran inspirierten Gerichten. „Ceylon Bliss“ wiederum serviert unter einem Schatten spendenden großen Banyan-Baum direkt am Meer authentische leichte Gerichte im Stil von Sri Lankas Street Food. „The Sunset“, „Lantern Bar“ und „Marrakech“ runden das abwechslungsreich Restaurant-Angebot ab. Neben der kulinarischen Vielfalt glänzt die Insel mit einem actionreichen Programm, wo sich garantiert niemand langweilt. Und die perfekte Entspannung findet man im von einem exotischen Garten umgebenen luxuriösen „Akiri Spa by Mandara“.

UEW LEHMANN



Weitere Informationen finden Sie unter: [www.varu-atmosphere.com](http://www.varu-atmosphere.com)



◀ Abendstimmung im „Just Veg“, dem ersten vegetarischen À-la-carte-Restaurant der Malediven



› Das süße Nichtstun – unter Palmen in der Hängematte

Bild: © ATMOSPHERE KANIFUSHI

VARU BY ATMOSHERE

# Die schöne Allrounderin



↳ Katamaran fahren, Schnorcheln, Tauchen – Varu ist auch ein Eldorado für Wassersport

Varu im Nord Male Atoll (45 Minuten ab Male mit dem Schnellboot) ist flächenmäßig ein wenig kleiner als Kanifushi. In Divehi, der maledivischen Sprache, bedeutet Varu „das Leben in Stärke, Widerstandsfähigkeit und vor allem Authentizität leben“. So verbindet das Fünf-Sterne-Resort lokale Tradition und Kultur mit zeitgenössischem Design und erstklassigem Service zu einem authentischen maledivischen Erlebnis. Das zeigt sich besonders beim Signature-Restaurant „Kaagé“. In einem traditionellen maledivischen Haus – generell orientiert sich das Design der gesamten Insel an der Kultur der Atolle – wird Fine Dining mit lokalen, zeitgemäß umgesetzten Gerichten von einheimischen Küchenchefs zelebriert. Dabei verwenden sie regionale Produkte wie Kokosnüsse, Süßkartoffeln, Ananas, Papaya, Fisch und Meeresfrüchte. Im „Charcoal“, einem Beach Grill, genießt man erstklassige Steaks und eine romantische Atmosphäre bei Mondschein – mit den Füßen im weißen Sand. Neben den Mahlzeiten im Hauptrestaurant „Lime & Chili“ sind auch die in



↳ Lokale Produkte über dem Indischen Ozean genießen

↳ Vom Pool und hölzernen Pooldeck der Beach Villas sind es nur wenige Schritte bis zum Meer



↳ Meeresfrüchte-Risotto und andere italienische sowie französische Köstlichkeiten im „NÜ“



↳ Pool oder Meer? Beides perfekt fürs Baden



↳ Das „Floating Breakfast“, das „Schwimmende Frühstück“ bekommt man im Pool seiner Villa serviert

den drei À-la-carte-Restaurants „Kaagé“, „Charcoal“ und „Nü“ – die Terrasse auf dem Dach des „Nü“ ist der schönste Ort für einen Aperitif zum Sonnenuntergang – bereits im All-inklusiv-Plan enthalten. Ebenso wie die Schnorchelausrüstung, nicht motorisierter Wassersport, teilweise Spa-Behandlungen im „Elena The Spa“ sowie verschiedene Ausflüge – die organisierten Schnorchelausflüge sind ein absolutes Muss. Zudem wird zwei Mal täglich die Minibar in den Villen aufgefüllt.

Apropos Villen. Varu ist vor allem bekannt für seine große Anzahl an erstklassigen Over-Water-Villen, die sich an drei Stegen in der Lagune wie Perlen an der Schnur aneinanderreihen. Das vielleicht schönste Refugium ist die Water Suite ganz am Ende eines der Stege. Zusätzlich zu allen Annehmlichkeiten der komfortablen Over-Water-Villen verfügt die 170 Quadratmeter große Water Suite über eine extra große Terrasse mit freiem Blick zum Horizont und einen privaten 14 Quadratmeter großen Pool. Neben dem direkten Zugang zum Meer genießen Gäste angenehme Extras wie den Butler-Service.

**UWE LEHMANN**

↳ Weitere Informationen finden Sie unter: [www.varu-atmosphere.com](http://www.varu-atmosphere.com)



Bild: © VARU by Atmosphere

OBLU SELECT LOBIGILI

# Die romantische Adults-Only-Insel



^ Lobigili aus der Vogelperspektive



^ Ganz entspannt am Pool auf der „Insel der Liebe“

Auf Dhivehi bedeutet „Lobi“ Liebe und „Gili“ Insel. Kein Wunder also, dass die kleine, nur etwa 450 Meter lange und 75 Meter schmale „Insel der Liebe“ ein Adults-Only-Paradies mit allem Komfort und einem großen Angebot vom Spa über Fotoshootings für Paare bis zum PADI- und SSI-zertifizierten Tauchzentrum ist. Daher trifft man hier auch fast ausschließlich Entspannung suchende Paare. Die haben die Wahl zwischen Wasservillen mit und ohne Pool oder Strandvillen mit Pool. Die Villen sind generell etwas kleiner als auf den anderen beiden Inseln, aber nicht weniger komfortabel und unsere Beach Villa gefällt durch ihr geschmackvolles Interieur, das Open-Air-Bad und den schönen Strand auf der Sonnenuntergangsseite der Insel. Großer Vorteil: Ob zum Frühstück oder Lunch, zum Dinner oder Drink an der Bar, immer sind es nur wenige Schritte durch den warmen, weichen Sand.



^ In der „Swing Bar“ wartet es sich entspannt auf den Sonnenuntergang



Lobigili ist durch einen Steg mit der Nachbarinsel Ailafushi verbunden, deren Gäste jedoch nicht auf die „Liebesinsel“ herüberkommen. Der Clou ist ein anderer. Etwa an der Mitte des Steges geht es unter Wasser ins „Only Blu“, das größte Unterwasser-Restaurant der Malediven. Gäste können entweder den Köchen bei der Arbeit oder den Fischen am Korallenriff zusehen. Serviert wird ein international ausgerichtetes Drei-Gänge-Menü mit verschiedenen Wahloptionen und ordentlicher Weinbegleitung – generell sind die Weine auf der Insel sehr gut. Unser kulinarischer Favorit war jedoch der „Gaa-diya 17“, der Food Truck direkt am Strand. Die Atmosphäre ist locker und entspannt, man sitzt verträumt unter dem Sternenhimmel und das Essen vom Grill, aber auch mexikanische Klassiker schmecken. Danach schlendert man hinüber zur benachbarten „The Swing Bar“ auf einen Sekt oder einen Cocktail – auch auf Lobigili genügt das All-Inclusive-Angebot absolut gehobenen Ansprüchen – und lässt sich von DJs und Live-Bands bestens unterhalten. Und findet irgendwann später auch den Weg zurück zur nur wenige Schritte entfernten Beach Villa. •

**UWE LEHMANN UND MANUELA BLISSE**



Weitere Informationen finden Sie unter:  
[www.coloursofoblu.com/oblu-select-lobigili](http://www.coloursofoblu.com/oblu-select-lobigili)



^ Der Blick von der Strandvilla über den privaten Pool auf den Indischen Ozean



^ Dinner mit Fischen im Unterwasser-Restaurant



^ Ankunft am Jetty von Lobigili – willkommen im Paradies

Bild: © OBLU SELECT Lobigili



◀ Die prächtige Fassade des Anantara Palazzo Naiadi an der Piazza della Repubblica



◀ Die Lobby des neuen Anantara-Luxushotels



## ANANTARA PALAZZO NAIADI ROME

# Asiatischer Spirit trifft italienische Eleganz

Rom boomt und zahlreiche Luxushotels haben in den letzten Jahren ihre Türen geöffnet. Da wollte auch die thailändische Luxushotelkette Anantara, die weltweit exklusive Hotels und Resorts betreibt, nicht zurückstehen, hat sich an der Piazza della Repubblica einen prominenten Standort gesichert und mit dem Palazzo Naiadi das größte Luxushotel Roms eröffnet.

Die Mauern des halbmondförmigen Palazzos sind historisch, der Umbau dauerte ewig, doch das Ergebnis kann sich absolut sehen lassen. Vom Eingang an der verkehrsreichen Piazza über die Lobby und den Spa sowie die 232 eleganten Zimmer und Suiten bis hoch zur angesagten Dachterrasse ist es auch eines der schönsten Hotels der italienischen Hauptstadt geworden.

Unsere großzügige Duplex-Suite mit einem komfortablen Wohnzimmer unten und dem Schlafzimmer oben befand sich in der Mitte des Palazzos und gab durch die bodentiefen Fenster einen direkten Blick auf die Tag und Nacht belebte Piazza della Repubblica frei – zu hören war natürlich absolut nichts. Leider fiel unser Dinner

im Fine Dining Restaurant Ineo aus, es war schlichtweg ausgebucht. Dafür machten wir es uns in der Lobby-Bar bequem, was ein entspannter Ort für ein spätes Dinner und ein, zwei entspannte Drinks ist.

Was im Hotel de Russie die Gärten sind, ist im Anantara die Dachterrasse – ein absolutes Highlight mit toller Aussicht. Mehr noch, gerade für jüngere Römerinnen und Römer ist das „Seen by Olivier“ ein „Place to be“. Sehen und gesehen werden, eine unkomplizierte Küche sowie hochwertige Weine – wenn auch sportlich kalkuliert –, trendige Cocktails und ein angesagter DJ schaffen die passende Atmosphäre dazu – hoch über den Dächern des nächtlichen Roms. Mittags genießt man dann dort einen leichten Lunch in einer ruhigeren Atmosphäre.

Anantara hat als Marke den Ruf, eine besonders umfassende Expertise in Sachen Spa und Wellness zu haben. Und das trifft es auch in Rom: Im luxuriösen Spa im Palazzo Naiadi verbindet Anantara perfekt römische Bädertradition mit orientalischen Wellnessanwendungen.

**UWE LEHMANN**

Bild: © Anantara Hotels, Resorts & Spas

**i** Weitere Informationen finden Sie unter: [www.anantara.com/de/palazzo-naiadi-rome](http://www.anantara.com/de/palazzo-naiadi-rome)



◀ Kids lieben sie: die Hamleys Suite



› Der prächtige Garten des Rocco Forte de Russie

## ROCCO FORTE DE RUSSIE

# Stilvoller Luxus an der Piazza del Popolo

Wenn man häufiger in eine Stadt reist, hat man im Allgemeinen seine Lieblings-ecken. Ich muss gestehen, in Rom gehörte die Gegend rund um die Piazza del Popolo bislang nicht dazu. Das war eher der Campo die Fiori. Bis zu einem Aufenthalt im letzten Oktober. Und das liegt nicht nur an dem eleganten Luxushotel Hotel de Russie, a Rocco Forte Hotel, in dem wir in einer kleinen Seitenstraße nur wenige Schritte von der Piazza entfernt gewohnt haben. Vom kleinen französischen Balkon unserer eleganten, geschmackvoll eingerichteten Junior Suite, auf dem wir vor dem zu Bett gehen noch ein Glas Wein tranken, fiel der Blick auf den auch noch spät abends belebten Platz und sorgte so für entspannte römische Momente – es gibt jedoch auch Zimmer und Suiten mit wunderschönem Gartenblick.

Die Zimmer und Suiten im de Russie sind großzügig geschnitten, hochwertig ausgestattet und vermitteln eine sehr wohnliche Atmosphäre. Wer sich etwas Besonderes gönnen möchte, checkt in der Vaselli Suite ein, nimmt auf seiner privaten Terrasse einen stilvollen Sundowner und genießt den Blick auf die üppigen Hotelgärten und den

dahinterliegenden Pincio-Hügel. Für Kinder (und deren Eltern) ist die neue Fairytale Suite by Hamsleys ein einmaliges Erlebnis.

Die Hotelgärten sind ein echtes Highlight und wohl einzigartig für ein Luxushotel inmitten der italienischen Hauptstadt: Morgens begibt man sich auf die große Gartenterrasse und lässt sich mit einem sehr guten Büffet- und À-la-carte-Frühstück vom umsichtigen Service verwöhnen. Abends trifft man sich zu einem Aperitif oder einem Nightcup an der Stravinskij Bar im Garten, wo sich gerne auch römische Prominenz zeigt.

Nicht umsonst heißt das hoteleigene Fine-Dining-Restaurant „Le Jardin“. In einer grüneren und ruhigeren Oase kann man im hektischen Rom klassische gehobene „Cuccina Italiana“ wohl kaum genießen. Und wen es lieber in eine typische römische Pizzeria zieht, der tritt vor die Tür des de Russie, biegt um zwei Ecken und genießt authentisch Pizza, Pasta und Vino Rosso inmitten der quirligen Nachbarschaft an der Piazza del Popolo.

**UWE LEHMANN UND MANUELA BLISSE**



**i** Weitere Informationen finden Sie unter: [www.roccofortehotels.com](http://www.roccofortehotels.com)

Bild: © RFFH

TURKISH AIRLINES

# Guinness-Weltrekord



Turkish Airlines, die seit 2012 den Titel für die meisten angeflogenen Länder der Welt hält, ist von Guinness World Records™ offiziell als Rekordhalter anerkannt worden. Die nationale Fluggesellschaft hat erfolgreich den Guinness World Records™-Titel für die „meisten von einer Fluggesellschaft angeflogenen Länder“ erlangt.

**NEUE DESTINATION SANTIAGO DE CHILE**

Die Rekordurkunde wurde am internationalen Flughafen Santiago Arturo Merino Benítez im Anschluss an den Eröffnungsflug von Turkish Airlines nach Chile überreicht. An der Zeremonie nahmen Führungskräfte von Turkish Airlines und Vertreter von Guinness World Records™ teil. Mit Santiago als 26. Ziel in Nord-, Mittel- und Südamerika ist diese neue Strecke von großer Bedeutung, da sich damit die Anzahl der Länder im Streckennetz der Fluggesellschaft in der Region auf zehn erhöht. Turkish Airlines bietet nun vier wöchentliche Flüge von Istanbul über São Paulo nach Santiago an.

Basierend auf den Bewertungskriterien von Guinness World Records™ stellte Turkish Airlines den Rekord mit Flügen in 120 Länder auf, wobei nur die aktiven Strecken der letzten zwölf Monate berücksichtigt wurden. Einschließlich der vorübergehend ausgesetzten Strecken und des Erstfluges nach Chile umfasst das Flugnetz von Turkish Airlines jetzt 131 Länder. Damit hat die Fluggesellschaft vor dem ersten Verfolger einen Vorsprung von 30 Ländern.

„Wir freuen uns sehr, in Santiago de Chile zu sein, wo wir unsere neueste Strecke eröffnet haben, und den Guinness World Records™-Titel für die meisten von einer Fluggesellschaft angeflogenen Länder erhalten haben“, kommentiert Bilal Ekşi, CEO von Turkish Airlines den Rekord, „als einzige Fluggesellschaft, die diese Auszeichnung seit über einem Jahrzehnt hält, sind wir stolz auf die Stärke unseres Flugnetzes und unterstreichen unsere Mission, Menschen, Kulturen und Länder zu verbinden.“

**UWE LEHMANN**

↳ Für die „meisten von einer Fluggesellschaft angeflogenen Länder“ wurde Turkish Airlines mit einer Rekordurkunde ausgezeichnet



**Manuela Blisse und Uwe Lehmann**  
Surpress

Wenn man seine Leidenschaft zu seinem Beruf machen kann, dann ist es ein großes Glück. Wenn einem das auch noch zu zweit gelingt, dann ist es ...! Seit Jahren leben und arbeiten wir zusammen in Berlin, reisen gemeinsam um die Welt, schreiben dabei über gutes Essen und guten Wein, über interessante Restaurants und empfehlenswerte Hotels – und versuchen dabei, uns den Blick für das Außergewöhnliche zu bewahren. Wir präsentieren Ihnen in Mein Geld interessante Reise- und Lifestyle-Stories und -News.

Bild: © Turkish Airlines



**WEIN**

Das bekannte toskanische Weingut Tenuta La Massa ist hat einen neuen Top-Wein auf den Markt gebracht: **Asiram**. Giampaolo Motta, der Gründer der Tenuta, wollte seine Mutter Marisa mit einem besonderen reinsortigen Merlot-Cru ehren, der einen charaktervollen, einzigartigen Ausdruck des Terroirs des Weinguts in Panzano in Chianti bietet. Der 2019 Asiram präsentiert im Glas eine große Ausgewogenheit von polyphenolischer Konzentration, Eleganz und Kraft.  
[lamassa.com](http://lamassa.com)

**5 TIPPS**

**LIFE IS STYLE**



**ACCESSOIRE**

Nachdem Fahrräder und E-Bikes in einer ähnlichen Preislige spielen wie Kleinwagen, wäre der Verlust des Drahtesels besonders dramatisch. So werden die Fahrradschlösser auch immer sicherer, aber Fahrraddiebe lernen (leider) dazu. Mit dem „**Bordo Alarm 6000A**“ hat Abus nicht nur ein Modell mit einer sehr sicheren Mechanik auf den Markt gebracht. Es ist zudem das weltweit erste Faltschloss, das Angriffsversuche mit 100 dB Lautstärke meldet. Dafür sorgt die intelligente Bewegungssensorik „3 D Position Detection“.  
(ab ca. 110 Euro, [www.abus.com](http://www.abus.com))



**HOTEL**

Ein atemberaubender Rooftop Spa mit Infinity Pool, exklusive Luxussuiten und ein neu gestaltetes Gourmetrestaurant mit vielen kulinarischen Highlights – das 4-Sterne-Superior-Hotel **Berghof in St. Johann** im Salzburger Land, in der dritten Generation von Familie Rettenwender geführt, hat nach umfassenden Umbauten wieder eröffnet und erstrahlt in neuem Glanz. [www.hotel-berghof.com](http://www.hotel-berghof.com)

**RESTAURANT**

**La Réserve Paris** lanciert **La Véranda** – ein kulinarisches Schaufenster, kreiert vom mit drei Michelin-Sternen ausgezeichneten Küchenchef Jérôme Bancel. Für den Winter wird bis Ende März die stilvolle Terrasse des Palasthotels in ein einzigartiges Pop-up-Restaurant verwandelt, das ganz im Zeichen der Schätze des Meeres steht. Jérôme Bancel präsentiert ein maritimes Konzept, das seine Wurzeln in der Bretagne würdigt und sich im Einklang mit der Fischereisaison weiterentwickelt. [www.lareserve-paris.com](http://www.lareserve-paris.com)

**UHR**

Ein Allrounder am Handgelenk. Der **Meister S Chronoscope** passt immer, bei der Arbeit, in der Freizeit. Seinen sportiven Charakter unterstreicht das neue Automatik-Modell von Junghans durch die Möglichkeit, die Zeit stoppen zu können, seinen maskulinen durch das mitternachtsblaue Zifferblatt mit Effektlackierung, die nach außen hin immer dunkler wird. Einen Kontrast dazu bilden die markanten, teils skelettierten Edelstahlzeiger und die mit Leuchtmasse ausgelegten, bestens ablesbare Indexe. Neben der Zeit werden auch Datum und Wochentag, wahlweise in Deutsch oder Englisch, angezeigt.  
(2.590 Euro, [www.junghans.de](http://www.junghans.de))



Bilder: © Junghans; © LRP; © La Massa; © Abus; © Hotel Berghof

IMPRESSUM

**Mein Geld - Redaktion**

**Verlag**  
Mein Geld Medien GmbH  
Viktoria-Luise-Platz 12  
10777 Berlin  
www.mein-geld-medien.de

**Herausgeber**  
Mein Geld Medien GmbH  
Geschäftsführung  
Blanche I. Hägewald

**Chefredakteurin**  
Isabelle Hägewald

**Chef vom Dienst**  
Denise Fouquet

**Assistenz der Geschäftsleitung**  
Anna Fajt  
a.fajt@mein-geld-medien.de

**Backoffice**  
Joana Kuc, Marie Jeanne Bartels

**Lektorat**  
Manuela Blisse

**Redakteure**  
Detlef Glow, Dr. Klemens Surmann,  
Clemens Heitmann, Werner Rohmert,  
Ellen Ludwig, Manuela Blisse,  
Uwe Lehmann

**Kolumnisten**

Detlef Glow, Jens Freudenberg,  
Dr. Michael König, Jürgen Dumschat,  
Robert Baumann, Roland Kölsch,  
Wolfgang Kuckertz

**Fondsdaten**

Refinitiv, A Thomson Reuters company

**Presse- und Öffentlichkeitsarbeit**

Wolfgang Schlaicher, Dirk Artmann

**Layout & Satz**

REUTER x BOBETH  
reuterbobeth.de

**Onlineredaktion**

Fabian Kelling  
f.kelling@mein-geld-medien.de  
Laura Weger  
l.weger@mein-geld-medien.de

**IT Support**

Ronny Gohlke, Ansgar Wilhelm,  
Axel Hering

**Vertrieb**

D-FORCE-ONE GmbH  
Neuer Höltigbaum 2, 22143 Hamburg

**Druck**

Katalogdruck Berlin,  
Potsdamer Str. 58, 10785 Berlin

**Erscheinungsweise**

5 x im Jahr bundesweit, in Österreich,  
der Schweiz und in Luxemburg

**Postanschrift**

Viktoria-Luise-Platz 12, 10777 Berlin

**Mein Geld - Anzeigen**

**Kundenbetreuung**  
Isabelle Hägewald  
haegewald@mein-geld-medien.de

**Anzeigenpreise**

Siehe Mediadaten auf  
www.mein-geld-medien.de oder  
fordern Sie die Mediadaten unter  
a.fajt@mein-geld-medien.de an

**Mein Geld - Magazin**

**Einzelheft**  
Deutschland: 6,00 Euro  
Österreich: 6,70 Euro  
Schweiz: 9,00 CHF  
Luxemburg: 6,90 Euro

**Probeabonnent**

2 Ausgaben für 8 Euro

**Jahresabonnent**

20 Euro Inland, inkl. Versandkosten  
und USt., Europäisches Ausland  
auf Anfrage

**Abo-Service**

a.fajt@mein-geld-medien.de

**Sonstiges**

**Hinweis**

Allen Artikeln, Empfehlungen, Charts und  
Tabellen liegen Informationen zugrunde,  
die die Redaktion für vertrauenswürdig  
hält, eine Haftung für deren Richtigkeit  
kann die Redaktion jedoch nicht über-  
nehmen. Jeglicher Haftungsanspruch  
muss daher grundsätzlich abgelehnt  
werden. Die in Mein Geld exklusiv  
gemachten Angaben dienen der Unter-  
richtung und sind keine Aufforderung  
zum Kauf und Verkauf von Wertpapieren.

**Copyright 2024**

Für alle Beiträge und Tabellen bei Mein  
Geld sind sämtliche Rechte vorbehalten:  
Nachdruck, Übernahme in elektronische  
Medien oder auf Internet-Seiten auch  
auszugsweise nur mit ausdrücklicher  
Genehmigung des Verlages.

Anzeige

# Amundi

Investment Solutions

Vertrauen muss verdient werden

## Ein Investmentpartner, der wirklich zuhört? Find ich gut.

Zuhören ist wichtig in einer guten Partnerschaft.  
Auch beim Investieren.  
So können wir Ihnen Fonds und ETFs anbieten,  
die wirklich zu Ihren Zielen passen.



**Mein Geld**  
ANLEGERMAGAZIN

01 | 2023  
JANUAR | FEBRUAR | MÄRZ  
29. JAHRGANG

PHG-Siegel 2023  
17 Gewinne im Portfolio

4. Initiatoren Lage  
im Berliner Löwenpalast  
Der Sachwertanlage-Anwärter  
wird ausgetrieben

Guided Content PKV  
• Ink. class  
• ERGO  
• Maltesche  
Krankenversicherung

**TITELSTORY**  
„Die PKV ist nicht nur  
zeitgemäß, sie ist das  
System der Zukunft.“  
OLAF ENGMANN, VORSTAND VERTRIEB UND MARKETING BEI DER SDK

**Probeabo  
30%  
günstiger**

**Jetzt testen:**  
**Das Mein Geld-Probeabo**

Testen Sie jetzt das Mein Geld Anlegermagazin  
und erhalten die nächsten zwei Ausgaben mit einem  
Preisvorteil von 30 Prozent gegenüber dem Einzel-  
verkaufspreis für nur 8 Euro.

[info@mein-geld-medien.de](mailto:info@mein-geld-medien.de)

**Mein Geld**  
ANLEGERMAGAZIN



Amundi.de

MARKETINGMITTEILUNG: Investieren in Finanzmärkte birgt Risiken. Amundi Asset Management, eine französische „Société par Actions Simplifiée“ (SAS) mit einem Stammkapital von €1.143.615.555, ist eine von der französischen Finanzmarktaufsicht (Autorité des Marchés Financiers) unter der Nummer GP 04000036 zugelassene Kapitalanlagegesellschaft. Firmensitz: 91-93 Boulevard Pasteur 75015 Paris - Frankreich - 437 574 452 RCS Paris - Stand September 2024 - amundi.de | W CONRAN DESIGN

# Bühne frei für Ihre Fondsideen

Egal ob Sie mit Ihrer Erfolgsidee noch ganz am Anfang stehen oder die ersten Kapitel bereits geschrieben haben – wir bauen die Bühne, auf der Sie mit Ihren Private-Label-Fonds glänzen können. Denn wir wissen, was in Fondsboutiquen steckt.

[fonds-services.universal-investment.com](https://fonds-services.universal-investment.com) | +49 69 71043-190